



TÍTULO

**APERTURA COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO
EL IMPACTO DEL TLCAN SOBRE MÉXICO**

AUTOR

Martín Carlos Ramales Osorio

Director
Curso
ISBN

©
©

Esta edición electrónica ha sido realizada en 2010

Juan Carlos Martínez Coll

I Máster en Integración Económica Global y Regional

978-84-7993-187-2

Martín Carlos Ramales Osorio

Para esta edición, la Universidad Internacional de Andalucía



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 España.

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
 - **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
 - **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
-
- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
 - *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
 - *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE ANDALUCÍA**

SEDE TECNOLÓGICA DE MÁLAGA

**“APERTURA COMERCIAL Y CRECIMIENTO
ECONÓMICO. EL IMPACTO DEL TLCAN SOBRE
MÉXICO”**

**T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MASTER EN
INTEGRACIÓN ECONÓMICA GLOBAL Y REGIONAL**

**PRESENTA:
MARTÍN CARLOS RAMALES OSORIO**

**DIRECTOR:
DR. D. JUAN CARLOS MARTÍNEZ COLL
(UNIVERSIDAD DE MÁLAGA)**

Huajuapán de León, Oax., México

4 de febrero de 2008

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

	Página
Capítulo 1: Antecedentes teóricos	6
1.1. ¿Es benéfico o no el libre comercio internacional?	6
1.1.1. El pensamiento clásico: Adam Smith y David Ricardo	6
1.1.2. El pensamiento neoclásico: factores específicos y proporciones factoriales	20
1.1.2.1. El modelo de factores específicos	25
1.1.2.2. El modelo de proporciones factoriales	34
1.1.3. El enfoque estructuralista: la teoría del deterioro de los términos de intercambio y la industrialización por sustitución de importaciones (ISI)	41
Capítulo 2: La industrialización por sustitución de importaciones en México	56
2.1. Modelo primario-exportador e inicios de la industrialización sustitutiva, 1940-1956	63
2.2. “Desarrollo estabilizador” y profundización de la industrialización sustitutiva, 1956-1970	83
2.3. “Desarrollo compartido”, auge petrolero y agotamiento de la industrialización sustitutiva, 1970-1982	99
Capítulo 3: Apertura comercial y Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	123
3.1. El proceso de apertura comercial de la economía mexicana y el desmantelamiento de la industrialización sustitutiva	123
3.1.1. Liberalización comercial y desempeño económico, 1983-1993	134
3.1.2. Entrada en vigor del TLCAN e impacto económico, 1994-2006	151
Capítulo 4: Resumen y conclusiones	176
Bibliohemerografía, filmografía y fuentes estadísticas citadas y consultadas	179

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo pretende abordar el desempeño de la economía mexicana bajo el modelo de crecimiento “hacia afuera” (o “secundario exportador”), inaugurado en 1983 y que persiste a la fecha, comparándolo con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que prevaleció en el país, al menos administrativamente, de 1940 a 1982.

Resulta interesante observar que la economía mexicana experimentó el mayor dinamismo durante la implementación del modelo ISI de 1940-1982, que bajo el actual modelo que supuestamente sería superior en términos de crecimiento económico y de inflación. La verdad ha sido otra muy distinta. A la desaceleración de la inflación, resultado de políticas salariales, fiscales y monetarias sumamente restrictivas, la han acompañado tasas de crecimiento poco significativas que se han traducido en incrementos del desempleo y, por tanto, de la pobreza.

De esa manera, a lo largo del trabajo se deja entrever que México ha oscilado entre un alto crecimiento económico acompañado de una baja inflación (1940-1982), por un lado, y entre una alta inflación acompañada de la ausencia de crecimiento económico (1983-2006), por el otro lado.

Dado que mi intención es evaluar el desempeño económico de México bajo la égida de la apertura comercial y financiera ocurrida a la luz del neoliberalismo y bajo el agotamiento de la industrialización sustitutiva, fundamentada ésta en las propuestas y recomendaciones surgidas del estructuralismo latinoamericano, el presente trabajo se estructura de la siguiente manera:

En el capítulo 1 (Antecedentes Teóricos) se presentan los enfoques dominantes de Smith y Ricardo acerca del libre comercio internacional (pensamiento clásico), pasando por la reformulación de ambos enfoques en términos del costo de oportunidad, y terminando con la presentación de los modelos de factores específicos de Samuelson-Jones y de proporciones factoriales de Heckscher y Ohlin (pensamiento neoclásico). Posteriormente se

presenta, en el mismo capítulo, el enfoque estructuralista sobre el mismo tema con fines de contraste con las conclusiones del pensamiento clásico y neoclásico. Todo esto último es muy importante, toda vez que no se puede evaluar el desempeño de la economía mexicana bajo el actual modelo de desarrollo económico, denominado como “secundario-exportador”, sin recurrir a un referente previo: el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, tan criticado y satanizado por lo tecnócratas neoliberales que llegaron al poder con Miguel de la Madrid el primero de diciembre de 1982, justo cuando la industrialización sustitutiva agonizaba por completo.

En el capítulo 2 (La Industrialización por Sustitución de Importaciones en México) se repasa la lógica del modelo de desarrollo de 1940-1982 y su impacto sobre el desempeño económico general y sectorial, así como sobre los precios. Largo periodo de desarrollo económico que comprende, por lo menos, tres grandes etapas: 1940-1956, en la que se sustituyen principalmente bienes de consumo no duradero y se importan bienes intermedios de origen industrial y bienes de capital, las exportaciones agrícolas proveen las divisas necesarias (modelo primario-exportador); 1956-1970, se profundiza la producción de bienes intermedios y de consumo duradero, las divisas se obtienen vía préstamos del exterior e inversiones extranjeras; 1970-1982, se tratan de producir internamente algunos bienes de capital, las divisas se obtienen vía exportaciones petroleras y créditos del exterior.

En el capítulo 3 (Apertura Comercial y Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) se plantea la coyuntura que obligó al cambio de modelo de desarrollo, cambio que se dio durante la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988) y que se profundizó en los gobiernos inmediatamente subsecuentes. En este capítulo se pone de relieve que la apertura comercial, que alcanzó su máxima expresión con la firma y entrada en vigor del TLCAN el primero de enero de 1994, forma parte medular de la reforma del sector externo que se ha venido implementando en el país desde aquellas fechas. Para abordar este periodo de la vida económica de México, he decidido descomponerlo en dos etapas: una que va de 1983 a 1993, antes del TLCAN y en la que México se empieza a abrir de manera unilateral al libre comercio internacional; y otra que va de 1994 a la fecha, después del TLCAN y en la que México ha venido suscribiendo numerosos acuerdos de libre comercio con distintos países y regiones del mundo.

Finalmente, en el capítulo 4 se presenta un resumen y las conclusiones obligadas a que se llegan.

Así pues, la apertura económica se circunscribe dentro de la reforma estructural de orientación de mercado, apoyada y avalada por los organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial), como requisito indispensable de la normalización del proceso de acumulación de capital y, por tanto, de la recuperación del crecimiento económico dentro de la racionalidad de las señales del mercado mundial.

Cabe señalar que en el comparativo socioeconómico de ambos periodos hemos empleando variables e indicadores como los siguientes: tasas de crecimiento del PIB total y per cápita a precios constantes, tasas de crecimiento del PIB sectorial y por ramas de actividad económica, distribución familiar del ingreso por esferas del consumo y por déciles, tasas de inflación medidas por el Índice de Precios del PIB y por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), datos de balanza de pagos, oferta-demanda final de bienes y servicios y coeficiente de importaciones, así como otros datos muy reveladores para cada uno de los dos periodos en cuestión.

No está por demás señalar que los errores cometidos en la elaboración del presente trabajo son de mi entera responsabilidad.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES TEÓRICOS

1.1. ¿ES BENÉFICO O NO EL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL?

Para la economía convencional, llámese clásica o neoclásica, el libre comercio internacional es benéfico para todos los países involucrados; independientemente de lo que produzcan y exporten, materias primas o manufacturas, se beneficiarán todos por igual. ¿De qué manera? A través de la especialización a que da lugar.

Si los países pueden comerciar libremente, se especializarán en la producción de aquellos bienes en los cuales tienen ventajas absolutas (Adam Smith, 1776) o ventajas comparativas (David Ricardo, 1817); como resultado de la especialización, ¿la producción mundial de todos los bienes aumentará ampliando las posibilidades de consumo!

No obstante, para el estructuralismo latinoamericano el libre comercio internacional sólo beneficia a los países del centro en detrimento de los países periféricos productores de productos agrícolas y de materias primas.

En los puntos que siguen, se presentan de manera más o menos somera los enfoques clásico, neoclásico y estructuralista del libre comercio internacional.

1.1.1. El pensamiento clásico: Adam Smith y David Ricardo

La defensa del libre comercio internacional por parte de Adam Smith representa un ataque decisivo y directo sobre la práctica mercantilista del proteccionismo comercial como medio para acumular la mayor cantidad posible de metales preciosos.

Para la concepción mercantilista, los metales preciosos representan el fundamento de la riqueza nacional: mientras más metales preciosos pueda acumular un país, más rico y más próspero será.

En consecuencia, las políticas mercantilistas se dirigían a aumentar las existencias de metales preciosos a través de altos aranceles a las importaciones y de estímulos al desarrollo de las industrias que producían para exportar a fin de conseguir una balanza comercial superavitaria. No obstante, con semejantes medidas de política comercial lo que los países mercantilistas ganaban otros lo perdían.¹

Por el contrario, para Adam Smith la ganancia no se genera en la esfera de la circulación (o sea, en el comercio) ni los metales preciosos representan el fundamento de la riqueza nacional que llevaba a los países mercantilistas a adoptar políticas comerciales ventajosas a fin de aumentar las existencias de oro y de plata.

Para Adam Smith, la ganancia o el beneficio se genera en la esfera de la producción y el fundamento de la riqueza nacional es el trabajo que puede alcanzar su máxima expresión (o productividad) si el mercado se expande más allá de ciertos límites. Que el trabajo es la fuente de la riqueza nacional, lo establece Adam Smith de la siguiente manera:

“El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones”.

“De acuerdo con ello, como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas”.

¹ Entre los principales Estados mercantilistas de los siglos XV al XVIII destacan: España, Portugal, Inglaterra, Francia, Holanda, Italia y Alemania. Actualmente los Estados neo-mercantilistas (o neo-proteccionistas) como la Unión Europea y los Estados Unidos protegen sus respectivos sectores agropecuarios mediante subvenciones, aranceles y apoyos a la exportación. Y precisamente estas prácticas neo-proteccionistas impidieron el relanzamiento del ALCA en Mar del Plata, Argentina, y los plazos fijados para culminar la Ronda Doha se cumplirán sin alcanzar los resultados esperados debido a diferencias serias sobre las nuevas reglas para la agricultura entre Estados Unidos, la Unión Europea y países como Brasil, Argentina y Australia. Paradójicamente, en la Declaración Ministerial de Doha de noviembre de 2001 los países miembros establecieron su rechazo a todo recurso al proteccionismo, reconocieron que el comercio internacional puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza y, sobre todo, se comprometieron a continuar realizando esfuerzos positivos (sic) para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico (“Ministerial de la OMC (Doha, 2001): Declaración Ministerial”, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/), pero los países ricos siguen practicando el proteccionismo dificultando sobremanera el desarrollo de los países pobres.

*“Ahora bien, esta proporción se regula en toda nación por dos circunstancias diferentes: la primera, por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo, y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquellos que no lo están (...) La abundancia o escasez de esa provisión depende más, al parecer, de la primera que de la segunda de dichas condiciones”.*²

En consecuencia, en materia de políticas públicas, y en contraposición a los mercantilistas, la recomendación más urgente de Adam Smith es la libertad de comercio interior e internacional, recomendación que proviene de uno de los hechos más notables y característicos de la Revolución Industrial: la división del trabajo, que tanto llamó su atención y que en La Riqueza de las Naciones ejemplifica mediante la fabricación de alfileres:

*“Un obrero estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo va cortando en trozos iguales, un cuarto hace la punta, un quinto obrero está ocupado en limar el extremo donde se va a colocar la cabeza: a su vez la confección de la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas: fijarla es un trabajo especial, esmaltar los alfileres, otro, y todavía es un oficio distinto colocarlos en el papel. En fin, el importante trabajo de hacer un alfiler queda dividido de esta manera en unas dieciocho operaciones distintas, las cuales son desempeñadas en algunas fábricas por otros tantos obreros diferentes, aunque en otras un solo hombre desempeñe a veces dos o tres operaciones. He visto una pequeña fábrica de esta especie que no empleaba más que diez obreros, donde, por consiguiente, algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Pero a pesar de que eran pobres y, por lo tanto, no estaban bien provistos de la maquinaria debida, podían, cuando se esforzaban, hacer entre todos, diariamente, unas doce libras de alfileres. En cada libra había más de cuatro mil alfileres de tamaño mediano. Por consiguiente, estas diez personas podían hacer cada día, en conjunto, más de cuarenta y ocho mil alfileres, cuya cantidad dividida entre diez, correspondería a cuatro mil ochocientas por persona”.*³

² Smith, Adam (1776): “Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”, Editorial Fondo de Cultura Económica, Cuarta Reimpresión de la Primera Edición en Español, México, 1984, pp. 3 y 4.

³ Smith, Adam (1776): op. cit., pp. 8 y 9.

Luego entonces, y como bien lo expresa John Kenneth Galbraith:

*“Solo con la libertad de trueque y de comercio pueden algunos trabajadores especializarse en la fabricación de alfileres, otros en actividades diferentes, y entre todos establecer el intercambio que satisface las distintas necesidades del consumidor. Sino existe libertad de comercio, cada trabajador debe concentrarse de modo incompetente en la fabricación de sus propios alfileres, y desaparecen las economías de la especialización”.*⁴

En la medida en que hay libertad de comercio se tiende a la especialización, a mayor productividad del trabajo y, por tanto, a mayor provisión de bienes y servicios con los cuales satisfacer las distintas necesidades y deseos de la población, o dicho de otro modo, mayor riqueza nacional. La libertad de comercio, en consecuencia, haría posible ejercitar el trabajo con mayor aptitud, destreza y sensatez gracias a la especialización que hace posible y, por tanto, estaría haciendo posible una mayor riqueza nacional.

Para Adam Smith, lo anterior es cierto tanto al interior de cada país (libertad de comercio interior) como entre países (libertad de comercio internacional): así como la libertad de comercio interior permite a los ciudadanos de un país especializarse en distintos ramos de actividad llevando a un aumento del producto nacional, la libertad de comercio internacional permite a cada país especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tiene ventajas absolutas llevando a un aumento del producto mundial (Ver Figura 1.1).

Es más, para Adam Smith hay una relación directa entre el tamaño del mercado, o el área de intercambio, y las oportunidades de especialización, o de división del trabajo: a mayor tamaño del mercado, mayor especialización y, en consecuencia, mayor productividad del trabajo. De esa manera, la división del trabajo se halla limitada por el tamaño del mercado y por esa razón argumenta en favor de un área de libre comercio lo más grande posible:

“Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando este es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por

⁴ Galbraith, John K.: “Historia de la Economía”, Editorial Ariel, S. A., Barcelona, 1989, p. 82.

entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del propio consumo, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros”.

*“Existen ciertas actividades económicas, aun de la clase ínfima, que no pueden sostenerse como no sea en poblaciones grandes. Un mozo de cuerda, por ejemplo, no podrá encontrar medios de vida ni empleo sino en ellas. La aldea constituye para él un campo muy limitado, y aun en una población, provista de un mercado corriente, es insuficiente para proporcionarle una ocupación constante”.*⁵

Por tanto, el libre comercio internacional expande el mercado, amplía la división del trabajo, acrecienta la especialización de todos y cada uno de los países en aquellos sectores de actividad en los que son más eficientes y de esa manera hace posible un aumento de la productividad laboral que conduce al bienestar mundial vía aumentos de la producción y disminución de los precios (Ver Figura 1.2).

Y es que para Adam Smith:

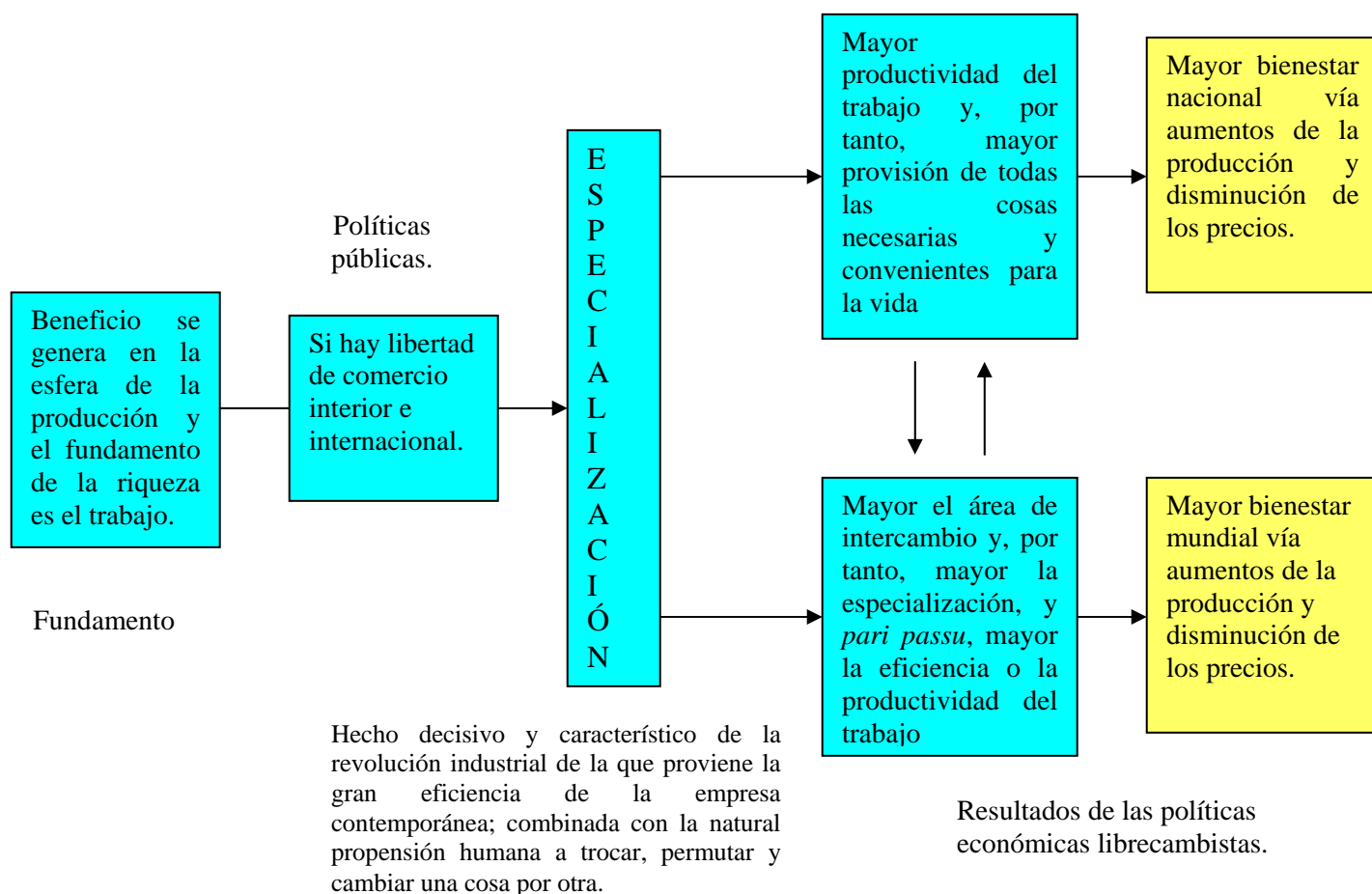
*“Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otros produce y ellos necesitan”.*⁶

Y lo que es cierto para el sastre (que compra sus zapatos al zapatero), el zapatero (que compra su traje al sastre) y el labrador (que vende alimentos al sastre y al zapatero a cambio del producto de ambos artesanos) es igualmente cierto y aplicable en el campo del comercio internacional: si en Estados Unidos se requieren cuatro unidades de trabajo para producir una unidad de alimento en tanto que en México se requieren 10 y en Canadá siete,

⁵ Smith, Adam (1776): op. cit., p. 20.

⁶ Smith, Adam (1776): op. cit., pp. 402 y 403.

Figura 1.1: Esquema Smithiano de la división del trabajo y la libertad de comercio



conviene a estos dos últimos países, siguiendo la sabia conseja de Adam Smith, importar el alimento de Estados Unidos que producirlo por su propia cuenta; de manera similar, si en México se requieren dos unidades de trabajo para producir un par de zapatos en tanto que en Estados Unidos se requieren cinco y en Canadá se requieren tres, conviene a los Estados Unidos y al Canadá importar el calzado de México que producirlo internamente; o bien, si en Canadá se requieren cinco unidades de trabajo para producir una unidad de tela en tanto que en Estados Unidos se requieren siete y en México ocho, conviene a México y a Estados

Unidos importar la tela del Canadá especializándose cada uno de los dos en lo que sabe hacer mejor (Ver Cuadro 1.1 y Figura 1.2):⁷

Cuadro 1.1: Ventaja absoluta
(Requerimientos de trabajo por unidad de producción)

Requerimientos de trabajo por unidad de:	EUA	México	Canadá
Alimento	4	10	7
Calzado	5	2	3
Tela	7	8	5

DETERMINAR LA VENTAJA ABSOLUTA DE CADA PAÍS ES MUY FÁCIL: Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción de alimentos porque únicamente requiere 4 unidades de trabajo para producir una unidad en tanto que en México se requieren 10 y en Canadá se requieren 7, es decir, porque 4 es menor a 10 y menor a 7. De manera similar, México tiene ventaja absoluta en la producción de calzado porque 2 es menor a 5 de EUA y menor a 3 de Canadá, en tanto que Canadá tiene ventaja absoluta en la producción de tela porque 5 es menor a 8 de México y menor a 7 de EUA. Si los tres se deciden a comerciar, México se especializará en la producción de calzado, EUA en la producción de alimento y Canadá en la producción de tela.

De esa manera, en presencia de libre comercio internacional Estados Unidos importará el calzado de México y la tela del Canadá especializándose en la producción de alimentos; por su parte, México importará el alimento de Estados Unidos y la tela del Canadá especializándose en la producción de calzado; y el Canadá, a su vez, importará el alimento de Estados Unidos y el calzado de México especializándose en la producción de telas. En consecuencia, la producción mundial de alimentos, de calzado y de tela aumentará ampliando las posibilidades de consumo (Ver Figura 1.2). El comercial internacional es benéfico para todos los países involucrados:

⁷ Al respecto, ver un ejemplo numérico sobre la determinación de la ventaja absoluta para dos países que muestra el restablecimiento de los equilibrios comerciales internacionales bajo tipos de cambio fijos y flexibles en Rames Osorio, Martín Carlos (2002): "El Modelo de la Ventaja Absoluta del Comercio Internacional de Adam Smith: Una Nota Didáctica", en Contribuciones a la Economía, <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm>, consultado el 27 de junio de 2008.

*“La teoría del comercio internacional de Smith es una aplicación de sus teorías del interés personal, de la división del trabajo y del liberalismo económico, así como de su afirmación de que la finalidad y el propósito de toda producción es únicamente el consumo; por eso el interés del productor merece atención únicamente hasta donde es preciso para fomentar el del consumidor. Ciertamente que Smith fue precedido en esta materia por Hume y los fisiócratas; pero mientras que para estos últimos el comercio exterior era un mal necesario, para Smith es ventajoso por sí mismo, con tal de que llegue en el momento oportuno y se desarrolle espontáneamente”.*⁸

Para David Ricardo, al igual que para Adam Smith, el libre comercio internacional es benéfico para todos los países involucrados:

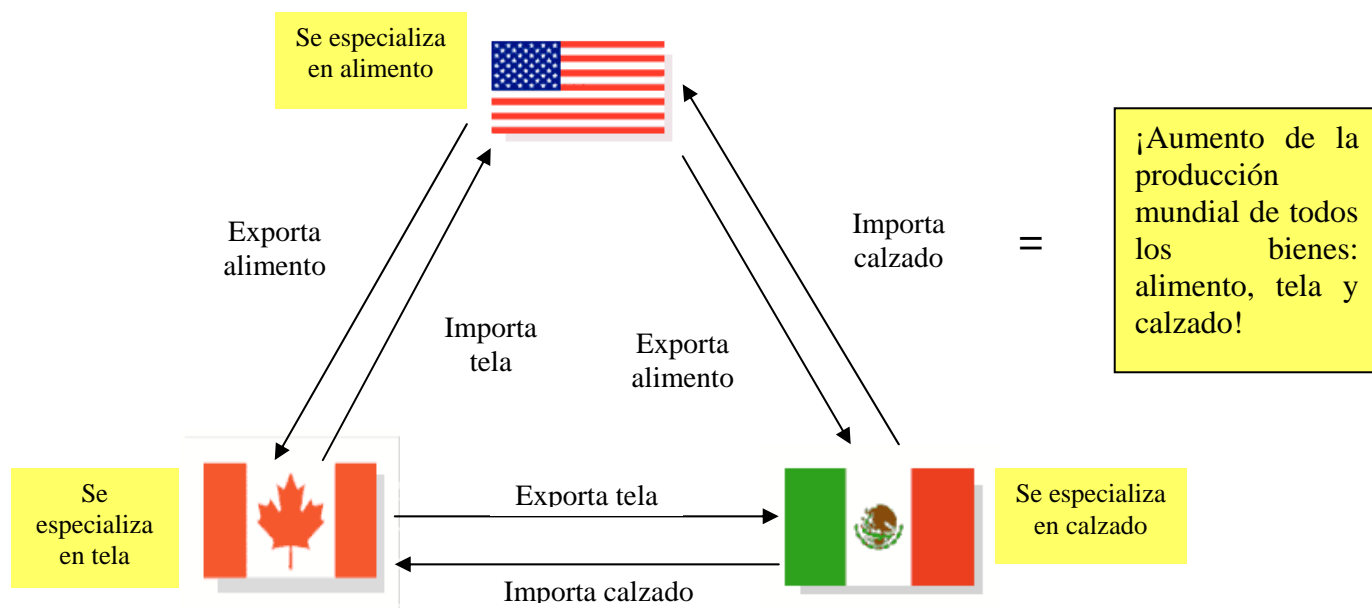
*“En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros”.*⁹

Luego entonces, en David Ricardo encontramos que el libre comercio internacional permite a cada país invertir su capital y su trabajo en actividades lo más beneficiosas posibles para ambos, distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible e incrementa la masa general de la producción difundiendo el beneficio general.

⁸ Astudillo Ursúa, Pedro: “Lecciones de Historia del Pensamiento Económico”, Editorial Porrúa, Novena Edición, México, 1997, p. 77.

⁹ Ricardo, David (1817): “Principios de Economía Política y Tributación”, Editorial Fondo de Cultura Económica, Primera Reimpresión de la Primera Edición en Español, México, 1985, p. 102.

Figura 1.2: Esquema hipotético de la división del trabajo entre EUA, México y Canadá



Sólo que a diferencia de Adam Smith, para David Ricardo la guía para la especialización internacional es la ventaja comparativa en vez de la ventaja absoluta como lo creía Adam Smith, lo cual lo expresa claramente a través de su famoso ejemplo entre Inglaterra y Portugal que producen paños y vino:

“Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año Si tratase de producir el vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce”

“Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción de paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aun cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aun cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería

*más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino”.*¹⁰

En este ejemplo de David Ricardo, Portugal tiene ventaja absoluta en la producción tanto de vino como de paños: 80 obreros durante un año para producir vino en comparación con los 120 que se requieren en Inglaterra, y 90 hombres durante un año para producir paños en comparación con los 100 que se requieren en el Reino Unido. En Portugal se requiere menos trabajo que en Inglaterra para producir los dos bienes. En consecuencia, Portugal es más eficiente en las dos líneas de producción que Inglaterra, pero el grado de superioridad de Portugal es mayor en la producción de vino que de paños, veamos por qué: el grado de superioridad de Portugal en vino (dado por la relación $80V / 120V$) es menor que su grado de superioridad en paños (dado por la relación $90P / 120P$). Por consiguiente, Portugal tiene una ventaja comparativa en la producción de vino, ya que relativamente requiere menos trabajo que Inglaterra, pero una desventaja comparativa en la producción de paños (ya que $90P / 100P > 80V / 120V$). ¡La ventaja absoluta de Portugal en la producción de paños se convierte en una desventaja comparativa!

En este ejemplo, Portugal es el país desarrollado e Inglaterra el país en desarrollo. No obstante, Inglaterra posee ventaja comparativa en la producción de uno de los dos bienes en cuestión, en este caso en la producción de paños. Y tiene ventaja comparativa en la producción de paños porque $100P / 90P$ es menor a $120V / 80V$, Inglaterra requiere relativamente menos trabajo que Portugal para producir paños. ¡La desventaja absoluta de Inglaterra en la producción de paño se convierte en una ventaja comparativa!

De esa manera, y si hay libertad de comercio entre los dos países, Portugal se especializará en la producción de vino, e importará el paño relativamente más barato de Inglaterra, en tanto que Inglaterra se especializará en la producción de paño, e importará el vino relativamente más barato de Portugal, conduciendo a un aumento de la productividad del trabajo que hará posible un aumento de la producción de los dos bienes (y por consiguiente,

¹⁰ Ricardo, David (1817): op cit, p. 103.

una ampliación de las posibilidades de consumo) y una disminución de los precios tanto del vino como del paño. El comercio internacional es benéfico tanto para los países ricos (productores de manufacturas) como para los países pobres (productores de bienes primarios).

En ausencia de libre comercio:

*“Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar una parte de ese capital a la fabricación de dichos bienes, los cuales obtendría probablemente en menor cantidad y de inferior calidad”.*¹¹

Sin embargo, y a fin de ser más congruentes con nuestra exposición, retomemos los datos del Cuadro 1.1 para ilustrar más detalladamente acerca del principio de la ventaja comparativa. Al efecto, supongamos que Estados Unidos experimenta una rápida senda de progreso técnico que aumenta su productividad del trabajo en las tres líneas de producción (alimento, calzado y tela), haciéndolo más eficiente que México y Canadá, tal como lo resume el Cuadro 1.2:¹²

Estados Unidos, en razón de su avance tecnológico, adquiere una clara ventaja absoluta sobre México y Canadá en las tres líneas de producción: requiere menos trabajo que México y Canadá para producir una unidad de alimento, una unidad de calzado y una unidad de tela, tal como lo muestra el Cuadro 1.2. Por tanto, en el mundo de Adam Smith el comercio internacional beneficiaría únicamente a Estados Unidos en detrimento de México y Canadá.

No obstante, en el mundo de David Ricardo aun así el comercio internacional resultaría beneficioso para los tres países, pues solamente se requiere que un país tenga ventajas comparativas sobre los otros países. En este caso en particular, el grado de superioridad de

¹¹ Ricardo, David (1817): op. cit, pp. 102 y 103.

¹² Al respecto, ver un excelente ejemplo numérico de la ventaja absoluta y de la ventaja comparativa para dos países en Martínez Coll, Juan Carlos (2001): “Comercio Internacional y Globalización”, en La Economía de Mercado, Virtudes e Inconvenientes (EMVI), Edición del 28 de Agosto de 2007, <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-1.htm>, consultado el 27 de junio de 2008.

Cuadro 1.2: Ventaja comparativa
(Requerimientos de trabajo por unidad de producción)

Requerimientos de trabajo por unidad de:	EUA	México	Canadá
Alimento	2	10	7
Calzado	1	2	3
Tela	2	8	5

Estados Unidos sobre México y Canadá es mayor en la producción de alimentos que en la producción de calzado y de tela. De esa manera, Estados Unidos tiene ventaja comparativa sobre México y Canadá en la producción de alimentos porque $2A / 10A$ es menor a $1C / 2C$ y a $2T / 8T$, y porque también $2A / 7A$ es menor a $1C / 3C$ y a $2T / 5T$. De manera similar, el grado de inferioridad de México, sobre todo en relación con Estados Unidos que en relación con Canadá, es menor en la producción de calzado que en la producción de alimentos y de tela, por tanto, México tiene ventaja comparativa en la producción de calzado porque $2C / 1C$ es menor a $10A / 2A$ y a $8T / 2T$, y porque también $2C / 3C$ es menor a $10A / 7A$ y a $8T / 5T$; a su vez, el grado de inferioridad de Canadá, sobre todo en relación con Estados Unidos que en relación con México, es menor en la producción de telas que en la producción de alimentos y de calzado, por tanto, Canadá tiene ventaja comparativa en la producción de telas porque $5T / 2T$ es menor a $7A / 2A$ y a $3C / 1C$, y porque también $5T / 8T$ es menor a $7A / 10A$ y a $3C / 2C$.

Por tanto, y si hay libre comercio internacional entre los tres países, Estados Unidos se especializará en la producción de alimentos e importará el calzado de México y la tela del Canadá; en tanto que México se especializará en la producción de calzado e importará el alimento de Estados Unidos y la tela del Canadá; a su vez, el Canadá se especializará en la producción de telas e importará el alimento de Estados Unidos y el calzado de México (Ver Figura 1.2). En consecuencia, la producción mundial de los tres bienes aumentará, veamos por qué: supongamos que Estados Unidos dispone de 310 hombres repartidos de la siguiente manera: 155 empleados en la producción de alimentos, 75 empleados en la producción de

calzado y 80 dedicados a la producción de telas; por su parte, supongamos que México dispone de 280 hombres repartidos de la siguiente manera: 70 en la producción de calzado, 196 en la producción de alimentos y 14 en la producción de telas; y, por último, supongamos que el Canadá dispone de 295 hombres de los cuales 62 se dedican a la producción de telas, 177 a la producción de alimentos y 56 a la producción de calzado (Ver Cuadro 1.3).

En condiciones de autarquía, Estados Unidos produciría 77.5 kg. de alimento, 75 pares de zapatos y 40 metros de tela; México, por su parte, produciría 19.6 kg de alimento, 35 pares de zapatos y 1.75 metros de tela; a su vez, Canadá produciría 25.3 kg. de alimento, 19 pares de zapatos y 12.4 metros de tela. Así, y en ausencia de libre comercio entre los tres países, la producción mundial de alimentos ascendería a 122.4 kg., la de zapatos a 129 pares y la de tela a 54.15 metros. No obstante, si los tres países se deciden a comerciar libremente Estados Unidos importará el calzado de México y la tela del Canadá dedicando todo su trabajo (350 hombres) a la producción de alimentos cuya producción mundial aumentará en consecuencia a 155 kg.; de manera similar, México importará el alimento de Estados Unidos y la tela del Canadá dedicando todo su trabajo (280 hombres) a la producción de calzado cuya producción mundial aumentará en consecuencia a 140 pares; a su vez, Canadá importará el alimento de Estados Unidos y el calzado de México dedicando todo su trabajo (295 hombres) a la producción de telas cuya producción mundial aumentará consecuentemente a 59 metros (Ver Cuadro 1.3).

Así pues, los tres países podrán disponer de más alimentos, de más calzado y de más telas que en ausencia de libre comercio internacional. Aumenta la producción mundial y, por tanto, aumentan las posibilidades de consumo. Los tres países saldrán beneficiados.

Ahora cabe preguntarse, ¿a qué precio se intercambiarán en los mercados internacionales el alimento estadounidense, los zapatos mexicanos y la tela canadiense? Con los datos de la tabla 1.2 de la ventaja comparativa, sabemos que los precios relativos sin especialización son los siguientes: en Estados Unidos un kilogramo de alimento vale dos pares de zapatos ($2/1$) o un metro de tela ($2/2$); en México, por su parte, un kilogramo de trigo vale cinco pares de zapatos ($10/2$) o 1.25 metros de tela ($10/8$); en Canadá, a su vez, un kilogramo de

alimento vale 2.33 pares de zapatos ($7/3$) o 1.4 metros de tela ($7/5$). Si los tres países deciden abrirse voluntariamente al libre comercio internacional, la relación de intercambio tiene que permanecer entre esos límites para que los tres países resulten beneficiados.

Como los estadounidenses van a producir alimentos, los mexicanos zapatos y los canadienses tela, a los norteamericanos les interesará que la relación de intercambio esté lo más cerca posible de cinco pares de zapatos mexicanos por un kilogramo de alimento y de 1.4 metros de tela canadiense por un kilogramo de alimento, ya que así obtendrían más zapatos y más tela a cambio de sus alimentos. Por la misma razón, a los mexicanos les interesará una relación de intercambio lo más próxima a dos pares de zapatos por un kilogramo de alimento y a los canadienses, por su parte, les interesará una relación lo más próxima posible a un metro de tela por un kilogramo de alimento.

Sí los estadounidenses deciden exportar a México un kilogramo de alimento a cambio de tres pares de zapatos, los consumidores mexicanos de alimento se verán beneficiados por que en ausencia de libre comercio el alimento resulta más caro (un kilogramo de trigo vale cinco pares de zapatos). Asimismo, los agricultores estadounidenses verán incrementados sus beneficios si México decide eliminar sus aranceles a las importaciones de alimentos: en el mercado mexicano reciben tres pares de zapatos por un kilogramo de alimento, en tanto que en su país obtienen solamente dos.

El mismo razonamiento podemos aplicar para las exportaciones de México y Canadá. ¡El libre comercio internacional resulta beneficioso para los tres países!

Así, aun cuando Estados Unidos pueda ser más eficiente que México y Canadá en todas las líneas de producción en razón de su mayor avance tecnológico, el libre comercio entre los tres países resultaría beneficioso para cada uno en razón simplemente de la existencia de ventajas comparativas, una condición mucho más débil y menos exigente que la ventaja absoluta de Adam Smith.¹³

¹³ Cabe señalar que tanto el libre comercio como la protección generalmente producen ganadores y perdedores, por lo que unos se declaran a favor del libre comercio y otros en contra. De hecho, en sus Principios de Economía Política y Tributación Ricardo argumentó en contra de las Leyes de Cereales, que los terratenientes políticamente influyentes consiguieron que se aprobaran para evitar las consecuencias de la

Cuadro 1.3: Ventaja comparativa, producción mundial sin especialización y especializándose

Producción sin especialización				
	Estados Unidos	México	Canadá	Total
Alimentos (kg.)	$155 / 2 = 77.5$	$196 / 10 = 19.6$	$177 / 7 = 25.3$	122.4 kg.
Calzado (pares)	$75 / 1 = 75$	$70 / 2 = 35$	$56 / 3 = 19$	129 pares
Tela (metros)	$80 / 2 = 40$	$14 / 8 = 1.75$	$62 / 5 = 12.4$	54.15 metros
Producción especializándose vía el libre comercio internacional				
	Estados Unidos	México	Canadá	Total
Alimento (kg.)	$310 / 2 = 155$			155 kg.
Calzado (pares)		$280 / 2 = 140$		140 pares
Tela (metros)			$295 / 5 = 59$	59 metros

NOTA: Observe que la producción de alimento, de calzado y de tela de cada país, se obtiene de dividir la cantidad de trabajo empleada en cada sector (agropecuario, industria del cuero e industria textil) entre las unidades de trabajo requeridas para producir un kilogramo de alimento, un par de zapatos y un metro de tela. Así, por ejemplo, en Estados Unidos 155 hombres se emplean en la producción de alimentos y se requieren 2 hombres, según el Cuadro 1.2, para producir un kilogramo de alimento. En condiciones de libre comercio la producción mundial de alimentos ascenderá a 155 kilogramos porque Estados Unidos, que tiene ventaja comparativa en ese sector, dispone de 310 hombres (o unidades de trabajo) y se requieren 2 hombres para producir un kilogramo de trigo.

1.1.2. El pensamiento neoclásico: factores específicos y proporciones factoriales

La reformulación de la teoría clásica del comercio internacional sustentada por Adam Smith (1776) y por David Ricardo (1817) provino de Gottfried Haberler en la década de los años

disminución del precio de los alimentos que se dio después de la larga guerra entre el Reino Unido y Francia (1789-1815). Las Leyes de Cereales desincentivaban la importación de granos que favorecían a los terratenientes en detrimento de los manufactureros en razón del incremento en los precios relativos de los alimentos. Ricardo sabía que anular las Leyes de Cereales mejoraría la situación de los capitalistas y empeoraría la de los terratenientes, lo cual desde su punto de vista era bueno siendo él mismo un hombre de negocios que prefería a los laboriosos capitalistas que a los ociosos terratenientes. No obstante, eligió la presentación de su propuesta bajo la forma de modelo que obviaba la distribución interna de la renta. Si bien era representante de los intereses de un grupo, los capitalistas manufactureros, puso énfasis en las ganancias de la nación en su conjunto (Ver al respecto Krugman, Paul R y Maurice Obstfeld: "Economía Internacional. Teoría y Política", Editorial McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. U, Tercera Edición, Madrid, 1995, pp. 66 y 67). Es importante anotar, porque mucha veces se pasa por alto que detrás de toda teoría económica y, en consecuencia, de toda propuesta de política económica hay ciertos intereses de clase o de grupo, o sea, que la teoría económica no es por completo neutral socialmente hablando.

30.¹⁴ La teoría clásica del comercio internacional descansa en la restrictiva teoría del valor-trabajo, razón por la cual Haberler la reformuló en términos de la teoría de los costos de oportunidad, un concepto estrictamente neoclásico.¹⁵

Una vez reformulado el principio de la ventaja comparativa (y también el de la ventaja absoluta) en términos del costo de oportunidad, definido éste como la cantidad de un bien o un servicio a la que se debe renunciar para obtener otro bien o servicio, *“no importa si realmente los bienes son producidos solamente por trabajo o por cualquier otro número de factores de producción. Esto explica la superioridad de la teoría de los costos de oportunidad que, como el deus ex machina, salva las conclusiones clásicas. Como Haberler enfatizó insistentemente, el único propósito de la teoría del valor trabajo es determinar el costo de oportunidad de un bien en términos de otro...”*.¹⁶

¿Cómo se modifica el principio de la ventaja comparativa en términos del costo de oportunidad? Se modifica de manera muy importante e interesante. Para facilitar la exposición, supongamos dos países: Estados Unidos, que dispone de 220 hombres, cada uno de los cuales puede producir cuatro kilogramos de trigo u ocho metros de tela; y México,

¹⁴ Chacholiades, Miltiades: “Economía Internacional”, Editorial McGraw-Hill Interamericana, S. A., Segunda Edición, México, 1997, p. 27.

¹⁵ La teoría del valor-trabajo es sumamente restrictiva porque supone que el trabajo es homogéneo, que el trabajo es el único factor de producción y que el costo de un bien depende solamente de la cantidad de trabajo requerida para su producción. En la realidad el trabajo no es homogéneo y en la producción además de trabajo se utilizan bienes de capital y recursos naturales. El concepto de costo de oportunidad refleja el principio de la escasez tan propio de la economía neoclásica, Lionel Robbins redefinió la disciplina en 1932 de la siguiente manera: “La ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre medios escasos que tienen usos alternativos” (Cfr. Robbins, Lionel (1932): “Ensayo Sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica”, en Textos Selectos de Economía, <http://www.eumed.net/cursecon/textos/robbins/index.htm>, consultado el 27 de junio de 2008). Para Guillén Romo, “el objeto principal de preocupación y de análisis de los neoclásicos es muy diferente al de los economistas clásicos. En efecto, los clásicos, dentro de una visión de largo plazo y una perspectiva dinámica, ponían el acento en los problemas de la acumulación de capital, el crecimiento económico y el porvenir general del sistema económico. Por el contrario, los neoclásicos, haciendo a menudo la hipótesis de una oferta dada de “factores de producción”, estudian cómo los agentes económicos pueden proceder a la mejor utilización posible de tal “factor de producción” disponible en cantidad fija. Así, el objeto esencial de estudio es la “asignación óptima a usos alternativos (competitivos) de un factor determinado”. La teoría clásica es remplazada por un razonamiento en términos de equilibrio general dentro de un cuadro esencialmente estático donde el problema es encontrar modalidades de asignación de los “factores raros”. La escasez se vuelve el concepto económico fundamental y se viene abajo la hipótesis de reproducción de un sistema propia del análisis clásico, que se situaba en una perspectiva temporal diferente” (Cfr. Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 19 y 20).

¹⁶ Chacholiades, Miltiades: op. cit., p. 28.

que dispone de 170 hombres, cada uno de los cuales puede producir un kilogramo de trigo o seis metros de tela (Ver Cuadro 1.4). A partir de dicha información, tenemos primeramente lo siguiente: en Estados Unidos el costo de oportunidad del trigo es 2T (dos metros de tela) en tanto que en México es de 6T (seis metros de tela), por tanto, Estados Unidos tiene ventaja comparativa en la producción de trigo porque $2T < 6T$.

De manera similar, el costo de oportunidad de la tela es de $\frac{1}{2}$ kilogramo de trigo en Estados y de $\frac{1}{6}$ de kilogramo de trigo en México, por lo que México tiene ventaja comparativa en la producción de tela ya que $\frac{1}{6} < \frac{1}{2}$. Note que en autarquía los precios relativos en Estados Unidos y en México son iguales a sus respectivos costos de oportunidad.

**Cuadro 1.4: Ventaja comparativa en términos del costo de oportunidad
(Producción por trabajador)**

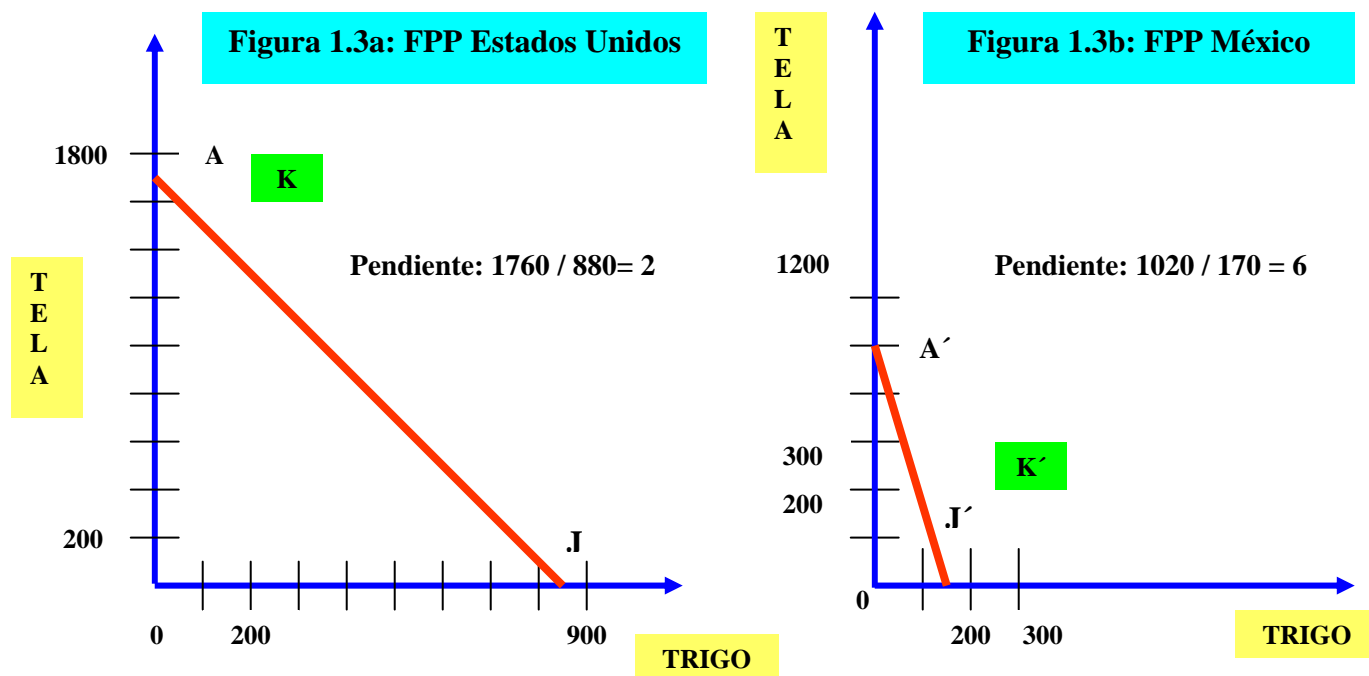
Producción por trabajador:	Estados Unidos	México
Trigo (kilogramos)	4	1
Tela (metros)	8	6

Ahora, y para demostrar las bondades y los beneficios del libre comercio internacional, introduzcamos el concepto de frontera de posibilidades de producción (FPP), misma que muestra la cantidad máxima de bienes y servicios que puede producir una determinada economía con los recursos escasos con los que cuenta (tierra, trabajo y capital) dado el estado de su tecnología. Y con la información dada anteriormente, construyamos la FPP de Estados Unidos y la FPP de México (Ver Cuadro 1.5)

Como máximo, Estados Unidos puede producir (y consumir) 1760 metros de tela u 880 kilogramos de trigo, o cualquier combinación intermedia de tela y trigo que le permita producir el capital, el trabajo y la tierra de que dispone (Ver Cuadro 1.5 y Figura 1.3a). De manera similar, México puede producir (y consumir) como máximo 1020 metros de tela o 170 kilogramos de trigo, o cualquier combinación intermedia que le permitan sus factores productivos escasos y su tecnología (Ver Cuadro 1.5 y Figura 1.3b).

Cuadro 1.5: Combinaciones alternativas de tela y trigo en Estados Unidos y en México

Estados Unidos					México			
	Tela		Trigo		Tela		Trigo	
	Trabajo	Producción	Trabajo	Producción	Trabajo	Producción	Trabajo	Producción
A-A'	220	1760	0	0	170	1020	0	0
B-B'	195	1560	25	100	150	900	20	20
C-C'	170	1360	50	200	130	780	40	40
D-D'	145	1160	75	300	110	660	60	60
E-E'	120	960	100	400	90	540	80	80
F-F'	95	760	125	500	70	420	100	100
G-G'	70	560	150	600	50	300	120	120
H-H'	45	360	175	700	30	180	140	140
I-I'	20	160	200	800	10	60	160	160
J-J'	0	0	220	880	0	0	170	170



No obstante, si los dos países se deciden a comerciar libremente podrán consumir fuera de sus respectivas fronteras de posibilidades de producción, veamos por qué: en condiciones de

autarquía, un kilogramo de trigo vale dos metros de tela en Estados Unidos, en tanto que en México el mismo kilogramo de trigo vale seis metros; por tanto, si la relación de intercambio se sitúa entre las razones de precios de autarquía de los dos países, ambos saldrán beneficiados.

De esa manera, si un kilogramo de trigo se intercambia por tres metros de tela y Estados Unidos decide exportar a México 200 kilogramos de trigo a cambio de 600 metros de tela, este intercambio permitirá a los dos países consumir en los puntos K y K', que claramente son puntos que se encuentran fuera de las FPP de ambos países.

Para visualizarlo mejor, remitámonos al Cuadro 1.5 y supongamos que inicialmente Estados Unidos se encuentra en el punto C de su FPP, o sea, que inicialmente produce 1360 metros de tela y 200 kilogramos de trigo. Ya sabemos que Estados Unidos tiene ventaja comparativa en la producción de trigo.

Supongamos que los norteamericanos quieren consumir más tela, la cual producen a más alto costo que los mexicanos. Por tanto, a Estados Unidos le resulta más rentable importar la tela de México que producirla internamente. De manera concreta, supongamos que los norteamericanos deciden exportar 200 kilogramos de trigo a México, para lo cual necesitan desplazar 50 hombres de la producción de tela a la producción de trigo.

Al hacerlo, la producción de tela disminuye de 1360 a 960 metros, pero a cambio de los 200 kilogramos de trigo que exportan a México reciben 600 metros de tela, de manera tal que los norteamericanos acaban consumiendo 1560 metros de tela (los 960 que acaban produciendo internamente más los 600 que reciben a cambio de sus exportaciones de trigo a México) y 200 kilogramos de trigo, combinación de trigo y tela que equivale al punto K en verde que se sitúa fuera de la FPP de los Estados Unidos (Ver Figura 1.3a)

En el caso de México, resultan todavía más evidentes las ganancias del comercio internacional. Supongamos que inicialmente México se encuentra en el punto G' de su FPP, o sea, que inicialmente produce (y consume) 300 metros de tela y 120 kilogramos de trigo. Para exportar 600 metros de tela a Estados Unidos necesita desplazar 100 hombres de la

producción de trigo a la producción de tela, en consecuencia la producción de trigo disminuye a 20 kilogramos.

Sin embargo, a cambio de los 600 metros de tela recibe de los norteamericanos 200 kilogramos de trigo, por lo que los mexicanos acaban consumiendo 220 kilogramos de trigo (los 20 que acaban produciendo internamente más los 200 que reciben a cambio de sus exportaciones de tela a Estados Unidos) y 300 metros de tela, combinación de tela y trigo que equivale al punto K' en verde que se sitúa fuera de la FPP de México (Ver Figura 1.3b). Claramente el comercio internacional beneficia a los dos países, amplía las posibilidades de consumo en cada uno de ellos.

Así, el análisis del costo de oportunidad nos ha ayudado a entender mejor los modelos de Smith y de Ricardo y nos ayudará a comprender con claridad los dos modelos siguientes: el de factores específicos de Samuelson-Jones y el de proporciones factoriales de Heckscher-Ohlin.

1.1.2.1. El modelo de factores específicos

A diferencia de los modelos de Smith y de Ricardo que sólo reconocen la existencia del trabajo como factor de producción, el modelo de factores específicos, desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones, reconoce la existencia del capital y de la tierra como factores productivos además del trabajo.¹⁷

Este modelo supone que el trabajo es el factor productivo móvil que, válgase la redundancia, puede moverse entre sectores; en tanto que el capital y la tierra son los factores productivos específicos, es decir, se pueden utilizar más específicamente (o más concretamente) en un sector de producción que en otro.

Si una economía produce manufacturas y alimentos, el factor productivo trabajo puede desempeñarse (y de hecho lo hace) en cualquiera de los dos sectores. No obstante, con el capital y con la tierra no sucede lo mismo: el capital se utiliza más específicamente en la

¹⁷ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: “Economía Internacional. Teoría y Política”, Editorial McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. U., Tercera Edición, Madrid, 1995, p. 46.

producción de manufacturas y la tierra se utiliza más específicamente en la producción de alimentos.

Luego entonces, *“las manufacturas se producen utilizando capital y trabajo (pero no tierra), mientras que los alimentos se producen utilizando tierra y trabajo (pero no capital). El trabajo es pues un factor **móvil** que puede ser usado en ambos sectores, mientras que la tierra y el capital son factores **específicos** que pueden ser usados sólo en la producción de un bien”*.¹⁸

Hecha esta distinción, cabe preguntarse ahora: ¿Cuáles son las posibilidades de producción (y de consumo) de una economía hipotética que dispone de tres factores productivos: tierra (T), trabajo (L) y capital (K)? La producción de manufacturas (Q_M) depende de la cantidad de capital (K) y de la cantidad de trabajo utilizado en las manufacturas (L_M); de manera similar, la producción de alimentos (Q_A) depende de la cantidad de tierra (T) y de la cantidad de trabajo utilizado en la agricultura (L_A), que en términos de funciones de producción equivalen a:

$$Q_M = Q_M(K, L_M) \quad (1)$$

$$Q_A = Q_A(T, L_A) \quad (2)$$

De manera tal que para la economía en su conjunto, la cantidad de trabajo empleada en las manufacturas más la cantidad de trabajo empleada en la agricultura debe ser igual a la oferta total de trabajo de la economía (L), o sea:

$$L_M + L_A = L \quad (3)$$

Si suponemos que inicialmente todo el trabajo de que dispone la economía se encuentra empleado en la agricultura, podemos derivar la FPP de esta economía hipotética desplazando trabajo de la producción de alimentos (Q_A) a la producción de manufacturas (Q_M). Conforme desplazamos trabajo del sector de la alimentación al sector de las manufacturas, la producción de este último sector aumenta. No obstante, conforme se

¹⁸ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: op. cit., p. 47

incorporan más unidades de trabajo a una cantidad fija de capital la producción total de manufacturas aumenta pero cada vez menos, es decir, se presentan los rendimientos decrecientes porque cada trabajador adicional dispone de menos cantidad de capital para contribuir al aumento de la producción total.

Por esa razón, la forma de la FPP se modifica: en vez de ser una línea recta, indicando que el costo de oportunidad de las manufacturas en términos de los alimentos es constante, se hace cóncava con respecto al origen, es decir, se hace curva a fin de reflejar, precisamente, los rendimientos decrecientes del trabajo en cada sector de producción. Así pues, la curvatura de la FPP muestra que el costo de oportunidad de las manufacturas en términos de los alimentos es creciente: conforme la economía se desplaza del punto A al punto J, debe renunciar a cantidades crecientes de alimentos a fin de incrementar la producción de manufacturas en una unidad. Geométricamente, la tangente de la frontera de posibilidades de producción se hace cada vez más inclinada conforme nos desplazamos de A a J, lo que significa costos de oportunidad crecientes (Ver Figura 1.4).

Si se desplaza una unidad de trabajo de la producción de alimentos a la producción de manufacturas, la producción en las manufacturas aumentará en una magnitud igual al producto marginal del trabajo en las manufacturas ($PMgL_M$). En el sector de la alimentación sucede exactamente lo contrario: la producción de alimentos disminuye en una magnitud igual al producto marginal del trabajo en el alimento ($PMgL_A$). Por tanto, la pendiente de la FPP es:

$$\text{Pendiente} = -PMgL_A / PMgL_M$$

A medida que nos desplazamos de A a J, la cantidad de trabajo en las manufacturas (L_M) aumenta pero la cantidad de trabajo en la alimentación (L_A) disminuye; por tanto, el producto marginal del trabajo en las manufacturas ($PMgL_M$) disminuye en tanto que el producto marginal del trabajo en la alimentación ($PMgL_A$) aumenta. Por esa razón, la pendiente de la FPP se hace más inclinada conforme la economía se desplaza de A a J.

No obstante, ¿en qué punto producirá exactamente la economía? Recordemos que bajo competencia perfecta, las empresas maximizadoras de beneficios contratan trabajo hasta el

punto en el cual el producto marginal del trabajo (PMgL) iguala al salario (w). Si el valor de una unidad de trabajo adicional en las manufacturas se define como el producto marginal del trabajo en las manufacturas ($PMgL_M$) multiplicado por el precio de una unidad de manufacturas (P_M), las empresas contratarán trabajo hasta el punto en que:

$$PMgL_M * P_M = w \quad (4)$$

Para el sector de la alimentación tenemos algo muy similar:

$$PMgL_A * P_A = w \quad (5)$$

La ecuación 4 representa la curva de demanda de trabajo en las manufacturas, en tanto que la ecuación 5 representa la curva de demanda de trabajo en la alimentación. Ambas ecuaciones se resumen en el gráfico 1.4a: partiendo del origen hacia la izquierda tenemos el valor del producto marginal del trabajo en las manufacturas ($PMgL_M * P_M$), y partiendo de la derecha tenemos el valor del producto marginal del trabajo en la alimentación ($PMgL_A * P_A$). Dado que el producto marginal del trabajo es decreciente, ambas curvas son descendentes o de pendiente negativa (Ver Figura 1.4a). Debido a que el trabajo es el factor productivo móvil, se desplazará del sector de bajos salarios al sector de altos salarios hasta que los salarios se igualen. En la figura 1.4a, la tasa de salarios de equilibrio y la asignación del trabajo entre los dos sectores está representada por el punto 1. Al salario w^1 la cantidad de trabajo demandada en las manufacturas (L_M^1) y la cantidad de trabajo demandada en la alimentación (L_A^1) es igual a la oferta total de trabajo de la economía (L).

Las ecuaciones 4 y 5 implican que:

$$PMgL_M * P_M = PMgL_A * P_A = w$$

O reagrupando que:

$$- PMgL_A / PMgL_M = - P_M / P_A \quad (6)$$

El lado izquierdo de 6 es la pendiente de la FPP, en tanto que la parte derecha es el precio relativo de las manufacturas con signo cambiado. La economía, entonces, produce en un

punto en el cual la pendiente de la FPP es tangente a una línea cuya pendiente es el precio relativo de las manufacturas con signo cambiado (Ver Figura 1.4b).

Figura 1.4: FPP en presencia de rendimientos decrecientes

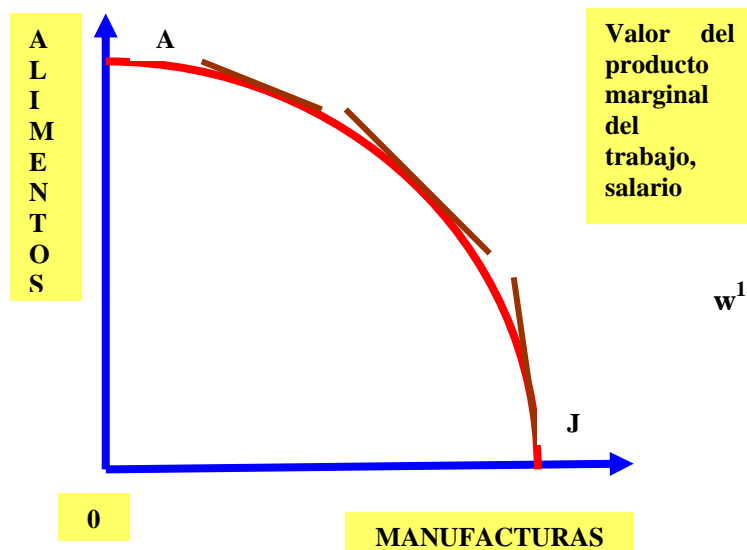
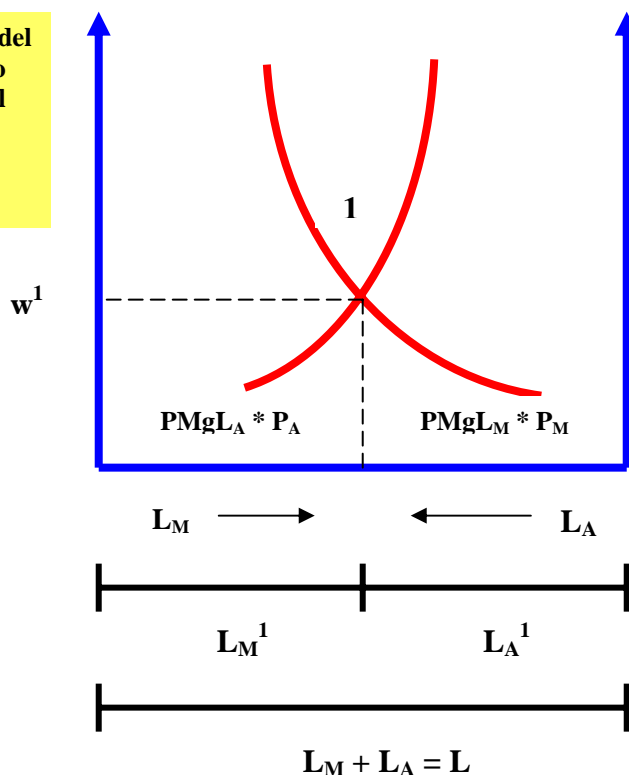
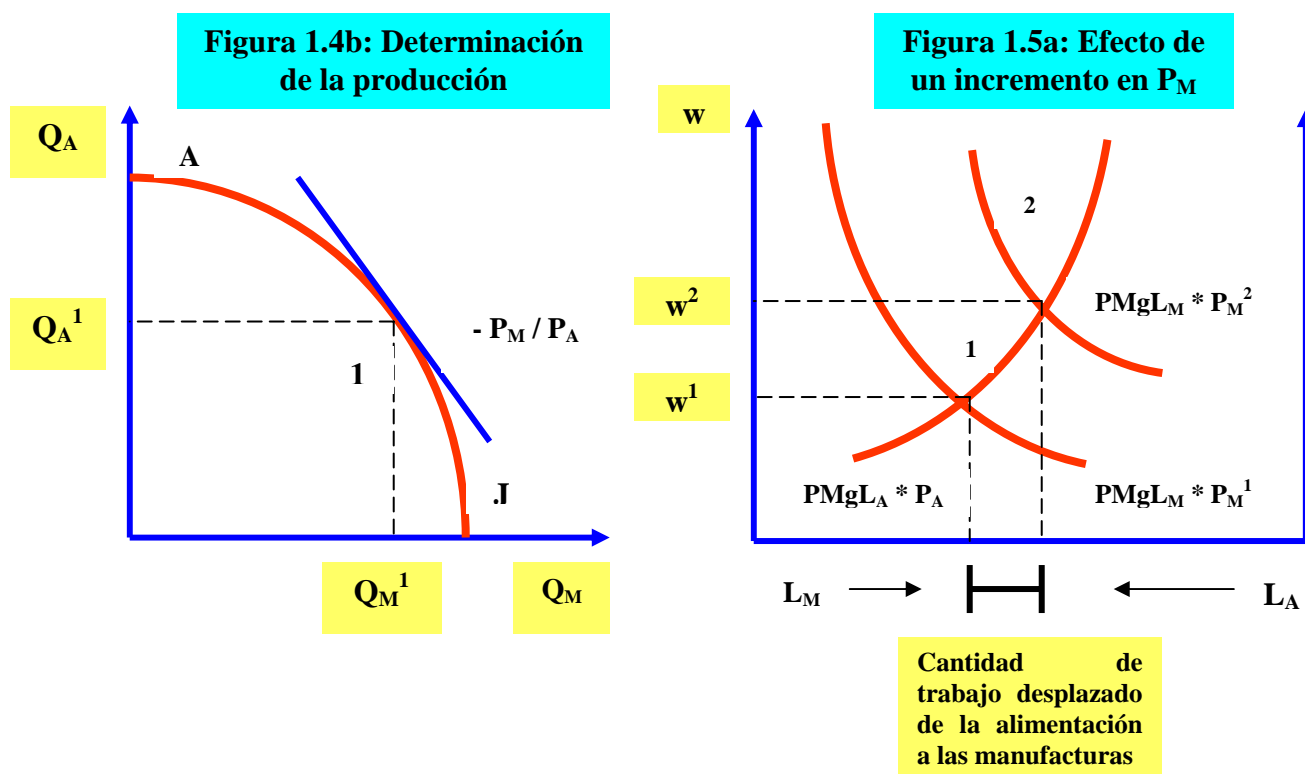


Figura 1.4a: Asignación del trabajo



Llegados a este punto, conviene preguntarse qué ocurre si cambia el precio de uno de los dos bienes en cuestión. De manera concreta, supongamos que aumenta el precio de las manufacturas (P_M) de P_M^1 a P_M^2 . El aumento de P_M hace que la curva de demanda de trabajo en las manufacturas se desplace hacia arriba en la misma proporción en que P_M aumentó. La economía pasa del punto 1 al punto 2, y observamos dos cosas: 1) aumenta el salario (w) pero en menor proporción al aumento de P_M (algo que podemos observar al comparar las distancias entre w^1 y w^2 en el eje de ordenadas de la Figura 1.5a, que claramente es menor a la distancia entre las curvas de demanda de trabajo en las manufacturas, $PMgL_M * P_M^1$ y $PMgL_M * P_M^2$, que aparecen en rojo en la Figura 1.5a), y 2) el trabajo se desplaza del sector de la alimentación al sector de las manufacturas por lo que la producción de alimentos

disminuye en tanto que la producción de manufacturas aumenta (Ver Figura 1.5a). Visto desde la FPP, si aumenta el precio relativo de las manufacturas (P_M/P_A) disminuye la producción de alimentos de Q_A^1 a Q_A^2 y aumenta la producción de manufacturas de Q_M^1 a Q_M^2 , la economía se mueve del punto 1 al punto 2 (Ver Figura 1.5b).



¿Qué ocurre con el bienestar de trabajadores, capitalistas y terratenientes como consecuencia del aumento en el precio relativo de las manufacturas (P_M/P_A)? Dado que el salario (w) aumenta pero en menor proporción que el precio de las manufacturas (P_M), el salario real de los trabajadores en términos de las manufacturas (w/P_M) disminuye, mientras que el salario real en términos de la alimentación (w/P_A) aumenta. El efecto de un incremento en el precio relativo de las manufacturas sobre el bienestar de los trabajadores es ambiguo, el efecto neto depende de la importancia que tengan las manufacturas y los alimentos en la cesta de consumo de los trabajadores.

Los capitalistas manufactureros definitivamente mejoran: dado que el salario real manufacturero disminuye, las ganancias de los capitalistas aumentan; y dado que el precio relativo de los alimentos disminuye, el poder adquisitivo de los capitalistas en términos del

alimento aumenta. Los perdedores resultan ser los terratenientes: dado que el salario real en términos del alimento aumenta, los beneficios de los terratenientes disminuyen; y dado que el precio relativo de las manufacturas aumenta, el poder adquisitivo de los terratenientes en términos de las manufacturas disminuye.

Figura 1.5b: Efecto sobre la producción de un incremento en P_M/P_A

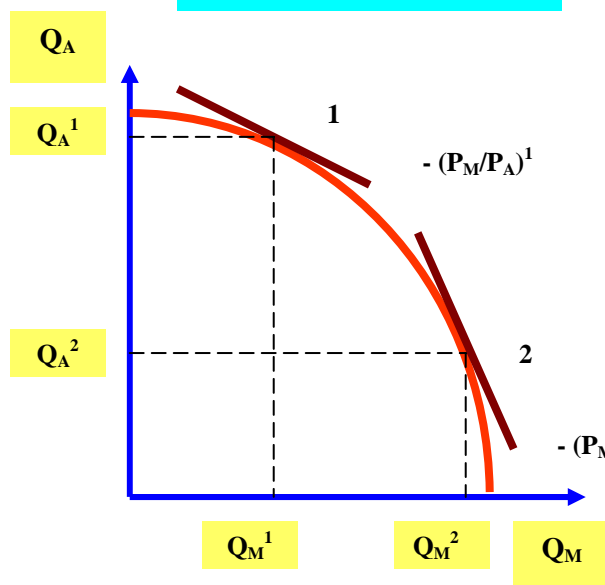
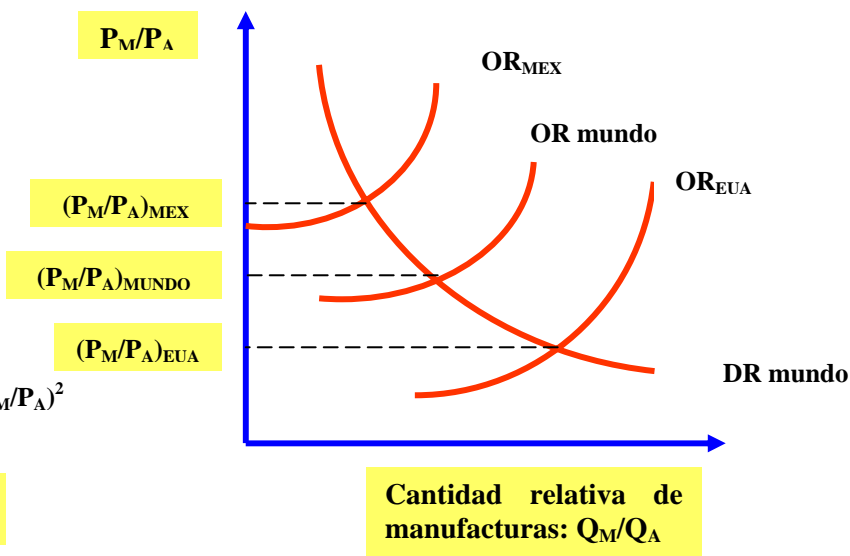


Figura 1.6: Comercio y precios relativos



¿Pero qué es lo que provoca cambios, aumentos o disminuciones, en los precios relativos de los bienes que produce la economía? La respuesta es sencilla: el libre comercio internacional. Supongamos que Estados Unidos y México comercian entre sí; no obstante, para que el comercio tenga lugar entre los dos países, los precios relativos antes del comercio deben ser diferentes en cada uno de los dos países.

Lo anterior nos conduce a otra interrogante: ¿qué es lo que explica la diferencia de precios relativos entre los países? Y la respuesta es: porque difieren en su demanda relativa (DR) o porque difieren en su oferta relativa (OR). Así, y para facilitar la exposición, aquí suponemos que Estados Unidos y México no tienen diferencias de demanda relativa; es decir, suponemos que dado el precio relativo de las manufacturas (P_M/P_A), la demanda

relativa es la misma en los dos países. Por tanto, ambos países tienen la misma curva de demanda relativa (DR_{mundo}) (Ver Figura 1.6).

De esa manera, el comercio internacional entre Estados Unidos y México se explica a partir de diferencias de oferta relativa (OR). Y los países tienen diferencias de oferta relativa (OR) porque difieren en la dotación de recursos o factores productivos. Así, un país con mucho capital y poca tierra tenderá a producir una razón elevada entre manufacturas y alimentos, mientras que un país con mucha tierra y poco capital tenderá a producir una razón elevada entre alimentos y manufacturas. En el caso que nos ocupa, supongamos que Estados Unidos y México tienen la misma fuerza de trabajo, pero que Estados Unidos tiene mayor oferta de capital que México, en tanto que México tiene mayor oferta de tierra que Estados Unidos. Por tanto, la curva de oferta relativa de Estados Unidos (OR_{EUA}) se sitúa a la derecha de la curva de oferta relativa de México ($OR_{\text{MEX.}}$). Dado que Estados Unidos está relativamente bien dotado de capital, el precio relativo de las manufacturas en ese país es menor que en México, país este último que está escasamente dotado de capital por lo que el precio relativo de las manufacturas es mayor que en Estados Unidos (Ver Figura 1.6).

Una vez que ambos países se abren al libre comercio internacional, la producción mundial de manufacturas y de alimentos es la suma de las producciones nacionales de ambos bienes. Así, la oferta relativa mundial de manufacturas (OR_{mundo}) se sitúa entre las ofertas relativas de los dos países, y el precio relativo mundial de las manufacturas (P_M/P_A)_{MUNDO} se sitúa entre los precios nacionales antes del comercio (Ver Figura 1.6).

En consecuencia, ¿qué ocurre con el precio relativo de las manufacturas en ambos países y, por tanto, con el bienestar de trabajadores, capitalistas y terratenientes? El precio relativo de las manufacturas en Estados Unidos aumenta y en México disminuye, ocasionando lo siguiente: en Estados Unidos los capitalistas mejoran, los terratenientes empeoran y el efecto sobre el bienestar de los trabajadores es ambiguo; en México sucede exactamente lo contrario: los capitalistas empeoran, los terratenientes mejoran y el efecto sobre el bienestar de los trabajadores es ambiguo ya que depende de la importancia que tengan las manufacturas y los alimentos en sus cestas de consumo. Así, el resultado general es el siguiente: *“el comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de*

*cada país (el capital en el caso de Estados Unidos y la tierra en el caso de México), pero perjudica al factor específico de los sectores que compiten con las importaciones (la tierra en el caso de Estados Unidos y el capital en el caso de México), con efectos ambiguos sobre el factor productivo móvil (el trabajo)”.*¹⁹

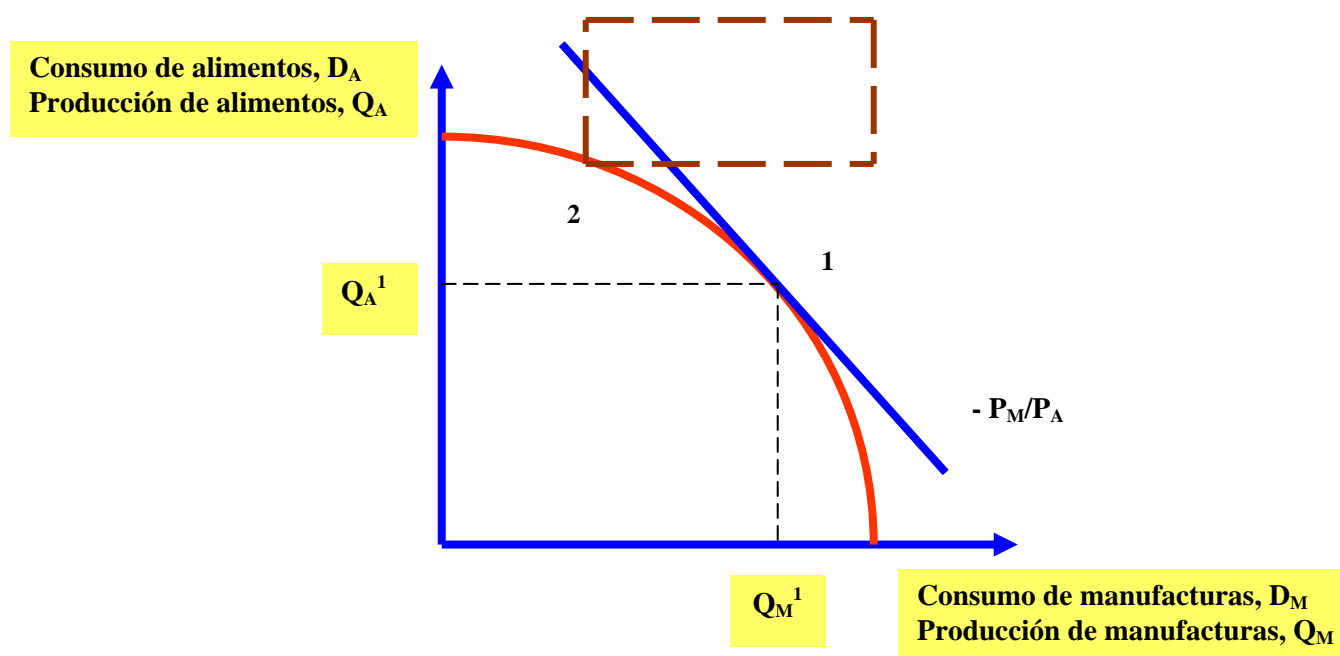
No obstante, potencialmente el libre comercio internacional es una fuente de ganancias para todos los grupos involucrados (capitalistas, terratenientes y trabajadores). En ausencia de libre comercio, cabe recordarlo, la economía sólo puede consumir lo que produce: el punto 2, por ejemplo, de la frontera de posibilidades de producción es un punto de consumo en ausencia de comercio internacional (Ver Figura 1.7).

Una vez que la economía se abre al libre comercio internacional puede consumir más de ambos bienes (manufacturas y alimentos), permitiendo proporcionar a cada individuo una mayor cantidad de manufacturas y de alimentos: *“La restricción presupuestaria de la Figura 1.7, cuya pendiente es el precio relativo de la manufacturas con signo cambiado, representa todas las posibles combinaciones de alimentos y manufacturas que el país consumiría dado el precio relativo mundial de las manufacturas. Parte de esta restricción presupuestaria – la parte representada por el rectángulo con líneas punteadas en café – representa situaciones en que la economía consume más de ambos bienes de lo que haría en ausencia de comercio... Observemos que si la economía en su conjunto consume más de ambos bienes, es posible, en principio, proporcionar a cada individuo más de ambos bienes. Esto mejoraría a todos; y demuestra, por tanto, que es posible asegurar que todos mejoran como consecuencia del comercio... La razón fundamental por la que el comercio beneficia potencialmente a un país es que expande las opciones de elección de la economía. Esta expansión de las opciones de elección significa que siempre es posible distribuir la renta de tal modo que todos ganen con el comercio. Que todos puedan ganar con el comercio lamentablemente no significa que todos ganen realmente...”*²⁰

¹⁹ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: op. cit., p. 64.

²⁰ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: op. cit., pp. 65 y 66.

Figura 1.7: Expansión del consumo por el comercio



Es decir, que en última instancia el libre comercio internacional beneficiará al conjunto de la sociedad de un país porque finalmente todos somos consumidores que lo mismo demandamos alimentos que manufacturas. Al ampliarse las posibilidades de producción se amplían las posibilidades de consumo y, por tanto, se expanden las opciones de elección de la economía que beneficia a prácticamente todos por el mero hecho de que todos somos consumidores, independientemente de la actividad a la que nos dediquemos (terratenientes, capitalistas o trabajadores).

1.1.2.2. El modelo de proporciones factoriales

¿Cuál es la causa última del comercio internacional? ¿La ventaja comparativa se explica únicamente por diferencias de productividad del trabajo entre países o hay otras razones que la expliquen? El modelo anterior, el de factores específicos y distribución de la renta, nos ha dado de una u otra manera la respuesta: la ventaja comparativa se explica, en última instancia, porque los países difieren en dotación de recursos o factores productivos: un país abundante en capital tendrá ventajas comparativas en la producción de manufacturas y un país abundante en tierra tendrá ventajas comparativas en la producción de alimentos.

Sin embargo, y a diferencia del modelo de factores específicos, el modelo Heckscher-Ohlin, en reconocimiento a los economistas suecos que lo desarrollaron, o de proporciones factoriales, también denominado de esa manera porque hace hincapié en las proporciones en que los factores productivos están disponibles en diferentes países (abundancia o escasez relativa de recursos) y en la proporción en que son utilizados en la producción de los distintos bienes (intensidad de factores), supone que los factores productivos no son específicos para un sector de producción en particular (v. gr., el capital es específico para la producción de manufacturas y la tierra es específica para la producción de alimentos); sino que, por el contrario, supone que los mismos factores productivos (por ejemplo la tierra y el capital) se pueden utilizar (y de hecho se utilizan) tanto en la producción de manufacturas como en la producción de alimentos sólo que en distintas proporciones: la producción de alimentos puede requerir más cantidad de tierra por unidad de capital que la producción de manufacturas, en tanto que la producción de manufacturas puede requerir más cantidad de capital por hectárea de tierra que la producción de alimentos.²¹

Bajo esos supuestos, diríamos que la producción de alimentos es intensiva en tierra en tanto que la producción de manufacturas es intensiva en capital. Supongamos que para producir una tonelada de alimento (digamos trigo) se requieren cuatro hectáreas de tierra y dos unidades de capital, en tanto que para manufacturar un par de zapatos se requieren dos hectáreas de tierra y dos unidades de capital: ¿cuál de los dos bienes en cuestión es intensivo en tierra y cuál es intensivo en capital? El bien intensivo en tierra es el alimento ya que la relación tierra-capital es igual a dos ($= 4 / 2$) mientras que en la producción de calzado la relación tierra-capital es igual a uno ($= 2 / 2$), y dado que dos es mayor a uno decimos que el alimento es intensivo en tierra; por definición, entonces, la producción de calzado es intensiva en capital: la relación capital-tierra en el calzado es igual a uno ($= 2 / 2$) y en el alimento es de 0.5 ($= 2 / 4$).

Así como la intensidad es un concepto relativo, por consiguiente la abundancia o escasez de factores o recursos productivos se define no en términos absolutos sino que también en términos relativos. Sí el país A tiene 600 unidades de capital y 300 hectáreas de tierra, mientras que el país B tiene 400 unidades de capital y 180 hectáreas de tierra: ¿cuál de los

²¹ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: op. cit., pp. 77 y 78.

dos países en cuestión es abundante en tierra y cuál es abundante en capital? No podemos concluir simplemente que el país A es abundante tanto en capital como en tierra ya que posee 600 unidades de capital, contra las 400 del país B, y 300 hectáreas de tierra, contra las 180 del segundo país. Más bien deberíamos preguntarnos: ¿cuántas unidades de capital tiene cada uno de los dos países por hectárea de tierra o, alternativamente, de cuántas hectáreas de tierra dispone cada país por unidad de capital? Con la información que tenemos la respuesta es la siguiente: el país abundante en capital es el B ya que dispone de 2.2 unidades de capital por hectárea de tierra ($= 400 / 180$), en tanto que el país A solamente dispone de dos unidades de capital por hectárea de tierra ($= 600 / 300$); consecuentemente y por definición, el país A es abundante en tierra ya que dispone de más tierra por unidad de capital que el país B: 0.5 hectáreas de tierra ($= 300 / 600$) por unidad de capital contra las 0.45 hectáreas de tierra ($= 180 / 400$) por unidad de capital del país B.

De esa manera, el país A tendrá ventajas comparativas en la producción de alimentos (bien intensivo en tierra) y el país B en la producción de manufacturas (bien intensivo en capital), de donde se desprende el teorema básico de Heckscher-Ohlin: *“Un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país”*.²²

O más específicamente, y de acuerdo a nuestro ejemplo, el país A (abundante en tierra) tendrá ventaja comparativa y exportará alimento (bien intensivo en tierra) e importará manufacturas (bien intensivo en capital) por ser un país capital-escaso; por el contrario, el país B (abundante en capital) tendrá ventaja comparativa y exportará manufacturas (bien intensivo en capital) e importará alimento (bien intensivo en tierra) por ser un país tierra-escaso. *“O dicho de otro modo, los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante”*.²³

Para facilitar la comprensión del modelo, supongamos que existen dos países (los Estados Unidos y México) que están dotados con dos factores de producción homogéneos (trabajo y

²² Chacholiades, Miltiades: op. cit., p. 81.

²³ Steinberg, Federico (2004): “La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica”, p. 22, en Libros Gratuitos de Economía, <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.doc>, consultado el 27 de junio de 2008.

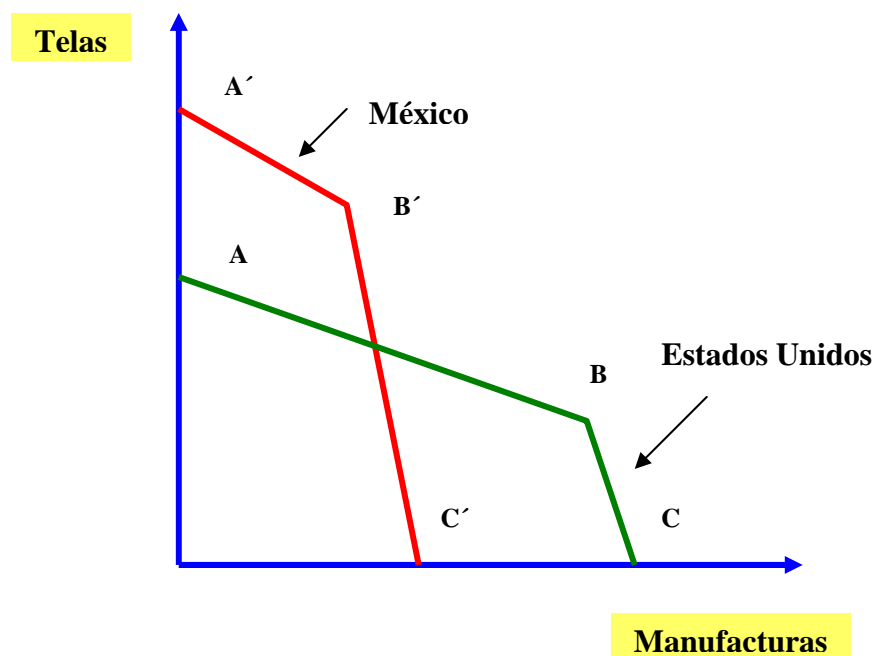
capital) con los cuales producen dos bienes (telas y manufacturas). Adicionalmente, supongamos lo siguiente: México es abundante en trabajo y Estados Unidos es abundante en capital, al mismo precio de los factores (trabajo y capital) la producción de manufacturas es intensiva en capital y la producción de telas es intensiva en trabajo (supuesto de fuerte intensidad de factores y, por tanto, de coeficientes fijos de producción), prevalece la competencia perfecta en ambos países, la tecnología es igual tanto en México como en Estados Unidos y los gustos entre países son similares.

Si Estados Unidos es abundante en capital y México es abundante en trabajo, la frontera de posibilidades de producción de Estados Unidos, ABC , estará más sesgada hacia el eje horizontal porque las manufacturas son intensivas en capital; de manera similar, la frontera de posibilidades de producción de México, $A'B'C'$, estará más sesgada hacia el eje vertical porque la tela es un bien intensivo en trabajo (Ver Figura 1.8).²⁴ Por lo tanto, México producirá una razón elevada entre telas y manufacturas porque es un país trabajo-abundante, en tanto que Estados Unidos producirá una razón elevada entre manufacturas y telas porque es un país capital-abundante.

Si los gustos en ambos países son similares, la curva de demanda relativa (DR) es la misma tanto para México como para Estados Unidos; en consecuencia, ambos países difieren en precios relativos porque difieren en dotación de factores o recursos productivos. Como ya señalamos anteriormente, México tiene relativamente más trabajo que Estados Unidos, en tanto que Estados Unidos tiene relativamente más capital que México. Por tanto, el precio relativo de la tela (intensiva en trabajo) es menor en México que en Estados Unidos. La curva de oferta relativa de México (OR_{MEX}) se sitúa a la derecha de la de Estados Unidos (OR_{EUA}) (Ver Figura 1.9).

²⁴ La FPP de Estados Unidos se puede obtener a partir de la FPP de México aplicando el teorema de Rybczynski: 1) si aumenta la cantidad de capital, la línea de restricción del capital se desplaza de $B'C'$ a BC , y 2) si disminuye la cantidad de trabajo, la línea de restricción del trabajo se desplaza de $A'B'$ a AB . De manera concreta, el teorema de Rybczynski demuestra que un bien es intensivo en tierra o en capital de la siguiente manera: a medida que aumenta la cantidad de trabajo de la economía, la FPP se desplaza sesgadamente en la dirección de la producción de telas (bien intensivo en trabajo) y el punto de pleno empleo de la economía se desplaza también sesgadamente en dirección de la producción de telas, por tanto, la producción de tela (intensiva en trabajo) aumenta pero la producción de manufacturas disminuye. La producción de telas aumenta a fin de absorber el incremento de la fuerza de trabajo y la producción de manufacturas disminuye a fin de liberar el capital suficiente para aumentar la producción de tela (Cfr. Chacholiades, Miltiades: op. cit., pp. 82-86).

Figura 1.8: Fronteras de posibilidades de producción de Estados Unidos y México

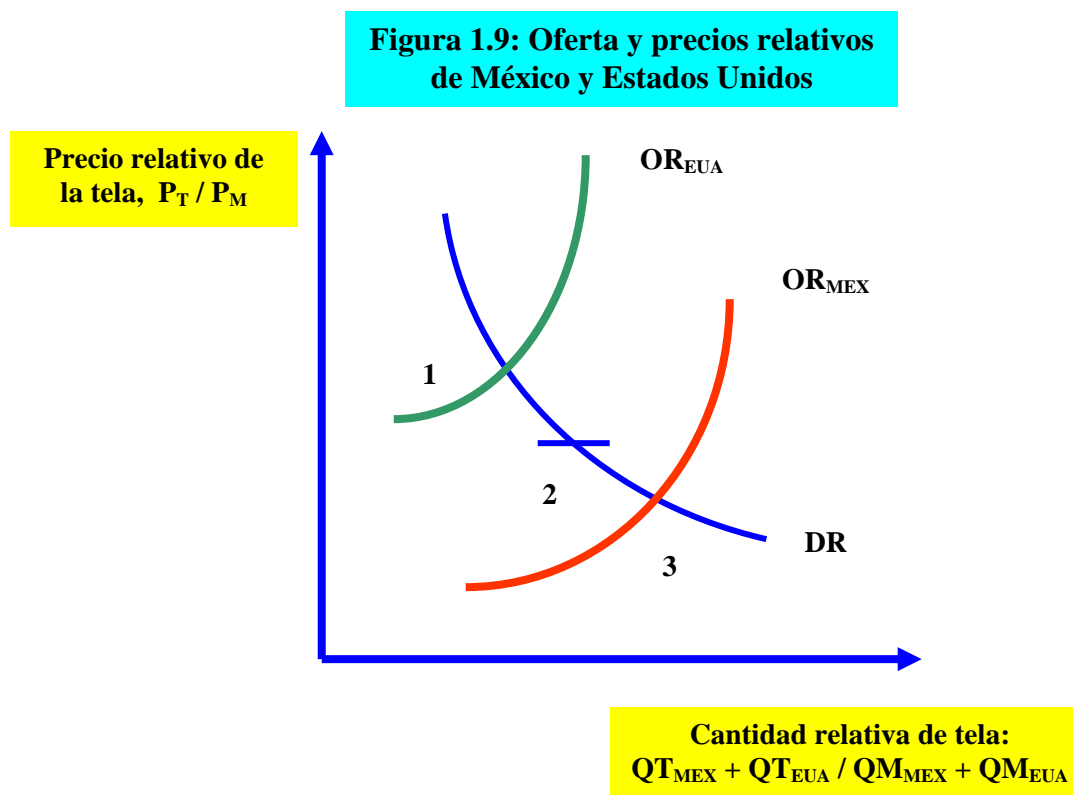


Si ambos países deciden comerciar libremente, el precio relativo de la tela (P_T / P_M) aumentará en México y disminuirá en Estados Unidos, el comercio internacional llevará a la convergencia en los precios relativos de los bienes y, por tanto, a la convergencia en los precios relativos de los factores (salarios y beneficios) (teorema de la igualación del precio de los factores).²⁵ Así, el precio relativo mundial se ubicará entre los precios de México y Estados Unidos antes del comercio, digamos en el punto 2 (Ver Figura 1.9). De esa manera, y como bien lo asientan por aparte Krugman-Obstfeld y Miltiades Chacholiades,²⁶ el libre comercio de mercancías sustituye, aunque sea de manera imperfecta, la inmovilidad de factores a nivel internacional porque, digámoslo así, tanto México como Estados Unidos exportan indirectamente el factor productivo que tienen en abundancia. Además, como bien lo reconoce Miltiades Chacholiades, la igualación de los precios de los factores entre países

²⁵ Cfr. Chacholiades, Miltiades: op. cit., pp. 81, 91-96.

²⁶ Cfr. Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld: op. cit., pp. 89 y 90 y Chacholiades, Miltiades: op. cit., pp. 91-96.

es una importante condición para una asignación eficiente de los recursos a nivel internacional (condición de optimalidad paretiana).²⁷



El aumento del precio relativo de la tela en México disminuye su demanda o consumo relativo y el país se convierte en un exportador de tela pero en un importador de manufacturas, en Estados Unidos sucede exactamente lo contrario: el precio relativo de la tela disminuye por lo que su demanda o consumo relativo aumenta por lo que Estados Unidos se convierte en un importador de tela pero un exportador de manufacturas. A su vez, esta variación de precios relativos tiene importantes consecuencias en el plano de la distribución de la renta en ambos países. El incremento del precio relativo de la tela (bien intensivo en trabajo) en México (país abundante en trabajo) mejora el bienestar de los trabajadores en términos tanto de la tela como de las manufacturas; no obstante, el bienestar de los capitalistas manufactureros empeora en términos de ambos bienes. En Estados Unidos sucede exactamente lo contrario: los capitalistas manufactureros mejoran su

²⁷ Chacholiades, Miltiades: op. cit., p. 95.

bienestar en términos de ambos bienes (telas y manufacturas) y los perjudicados resultan ser los trabajadores.

No obstante, el libre comercio internacional permitirá tanto a México como a Estados Unidos ampliar sus posibilidades de producción y, por tanto, sus posibilidades de elección y de consumo permitiendo otorgar a cada individuo una mayor cantidad de manufacturas y de telas asegurando que potencialmente todos ganen con el libre comercio internacional.

Así, con el modelo Heckscher-Ohlin, o de proporciones factoriales, se complementa la teoría clásica y se erige la teoría tradicional o neoclásica del comercio internacional que explica la causa última de éste. Al explicar la causa última del comercio internacional de manera sólida y formal, el modelo Heckscher-Ohlin se convirtió en teoría dominante en el área de los valores internacionales aún cuando no modificó sustancialmente las aportaciones de los economistas clásicos:

*“Ya en el siglo XX, con la obra de B. Ohlin **Comercio interregional e internacional**, de 1933, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una “nueva” explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: la teoría de proporciones factoriales o modelo Heckscher-Ohlin (...) Esta teoría supone un desarrollo que supera a la de la ventaja comparativa, pero no representa una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. Las causas que explican el comercio internacional siguen siendo las mismas (los países son diferentes y sus producciones se complementan entre sí) pero el nuevo modelo aporta una solidez que, una vez formalizada por Samuelson, se convirtió en doctrina absolutamente dominante en el campo de la teoría económica”.*²⁸

Cabe resaltar, por último, que para la teoría expuesta hasta aquí el comercio internacional es un “juego” en el que todos los países involucrados ganan. Los países se complementan a partir de sus diferencias en productividad del trabajo o en dotación de factores productivos, recursos naturales, suelo o clima. Sí México tiene abundantes yacimientos petroleros y el

²⁸ Steimberg, Federico (2004): op. cit., pp. 21-23, en <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.doc>, consultado el 27 de junio de 2008.

Canadá posee abundantes tierras forestales, el comercio internacional entre ambos países permitirá a México complementar su producción interna de madera y al Canadá su producción interna de petróleo de una manera más barata y eficiente. ¡Ambos países sacarán provecho de sus diferencias, ambos ganarán a través del librecambio internacional, el bienestar mundial se verá incrementado!

En consecuencia, para la teoría tradicional no hay razón para obstaculizar el librecambio internacional ya que éste es beneficioso tanto para los países del centro (productores de manufacturas y de bienes de capital) como para los países periféricos (productores de productos primarios y de materias primas). No obstante, ¿qué ocurre si en realidad el comercio internacional genera tanto ganadores como perdedores, o sea, si el comercio internacional es en realidad un juego de suma cero? ¿Qué ocurre si en el libre comercio internacional ganan los países productores de manufacturas y de bienes de capital y, por el contrario, pierden los países productores de productos primarios y de materias primas?

1.1.3. El enfoque estructuralista: la teoría del deterioro de los términos de intercambio y la industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

El interés por los países en desarrollo²⁹ surge tras la Segunda Guerra Mundial, y surge básicamente por dos condiciones importantes: el nuevo entorno geopolítico (determinado por la descolonización) y las experiencias económicas exitosas de ese momento en Europa (la industrialización soviética vía la planificación central, la planificación económica en el Reino Unido durante la Guerra y el Plan Marshall implementado por Estados Unidos para recuperar y reactivar las economías europeas devastadas por la Guerra). Estos factores originarían la aparición de la “teoría del desarrollo” mediante la cual los Estados Unidos y

²⁹ El término “países en desarrollo”, o más concretamente, “países en vías de desarrollo”, hace referencia sólo a una de tantas problemáticas del subdesarrollo económico. El término en cuestión resalta las potencialidades productivas desaprovechadas de los recursos humanos y naturales y, por tanto, indica que el acento de la política de desarrollo se debe volcar hacia la educación y la formación de mano de obra calificada, así como a la aplicación de la tecnología moderna a los procesos productivos. Otros términos utilizados como sinónimos son: países poco desarrollados, países menos desarrollados, países pobres, países no-industrializados, países atrasados, países de producción primaria y países dependientes. Y el subdesarrollo económico es precisamente un “conjunto complejo e interrelacionado de fenómenos que se traducen y expresan en desigualdades flagrantes de riqueza y pobreza, en estancamiento, en retraso respecto de otros países, en potencialidades productivas desaprovechadas, en dependencia económica, cultural, política y tecnológica” (Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz: “El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo”, Siglo XXI Editores, Vigésimosegunda Edición, México, 1988, pp. 15 y 16)

Europa tratarían de responder a las inquietudes y a las inconformidades de los países en vías de desarrollo, una vez que estos últimos se percataron de las enormes desigualdades que caracterizaban a las relaciones económicas internacionales.³⁰

Es precisamente en ese contexto que surge la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), con el objetivo de estudiar los problemas regionales y de proponer políticas de desarrollo que hicieran posible el despegue económico de los países de la región, y en realidad de agencia de elaboración y de difusión de la “teoría del desarrollo” en el contexto de la política de domesticación ideológica que los grandes centros contrapusieron a las demandas y presiones de los países en desarrollo.³¹

“Al establecer en 1948 la Comisión Económica para América Latina, aparte del objetivo de ayudar a resolver los problemas económicos urgentes suscitados por la guerra en esta región, se señala que “... la Comisión dedicará especialmente sus actividades al estudio y a la búsqueda de soluciones a los problemas suscitados por el desajuste económico mundial en América Latina...” En las discusiones previas a la creación de la CEPAL se señaló, en efecto, que se había prestado insuficiente atención a la necesidad de acción internacional en la esfera del desarrollo económico, y que existía una tendencia a ver los problemas de los países subdesarrollados desde el ángulo de los países altamente desarrollados de Europa y América; además, se subrayó que el problema fundamental de los países de América Latina era su necesidad de lograr una tasa acelerada de recuperación de los efectos de la guerra, de desarrollo económico y de industrialización. La atención prestada a los problemas del desarrollo económico y la industrialización en las áreas menos desarrolladas del mundo fue convirtiéndose, en virtud de una serie de factores, en la preocupación central de las Naciones Unidas en los años siguientes. Desde luego, con el avance del proceso de descolonización, numerosos nuevos países subdesarrollados de África y Asia comenzaron a exponer sus necesidades de desarrollo económico y social”.³²

³⁰ Escribano Francés, Gonzalo (UNED): “Conceptos y Teorías Fundamentales del Desarrollo”, en http://www.reddeeducador.com.ar/concepto_de_desarrollo.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

³¹ Mauro Marini, Ruy: “La Crisis del Desarrollismo”, Archivo de Ruy Mauro Marini (1994), en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

³² Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz: “El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo”, Siglo XXI Editores, Vigésimosegunda Edición, México, 1988, p. 21.

En efecto, y pese a que en la Carta de las Naciones Unidas, adoptada en la Conferencia de San Francisco en abril de 1945, los propósitos de desarrollo económico y social quedaron explícitamente reconocidos, las principales tareas de la posguerra se concebían como esfuerzos meramente transitorios a fin de restablecer la normalidad: la reconstrucción de las áreas devastadas por la guerra, la reorganización del comercio y las finanzas internacionales y la adopción de políticas de pleno empleo en los países desarrollados; sin ir más allá y sin prestar atención alguna a los problemas más que coyunturales de los países en desarrollo. Se creía que una vez recuperada la normalidad en los países desarrollados, se darían las condiciones más que suficientes para impulsar el despegue de las naciones subdesarrolladas del mundo. Ante tal situación, los países en desarrollo, sobre todo de América Latina, presionaron en torno a tareas y exigencias de orden más permanente:

*“La política económica en muchos países de América Latina respondía al convencimiento que los principios de elevación e igualación de los niveles de vida proclamados por las Naciones Unidas no podrían alcanzarse, en vastas regiones del mundo, simplemente a través de la reconstrucción económica de los países afectados por la guerra, la promoción de políticas de pleno empleo en los países desarrollados y la reestructuración de una economía internacional “normal”, del tipo de la que existió antes de la primera guerra mundial. Su experiencia les señalaba, por el contrario, que se requería un esfuerzo deliberado de industrialización y de redistribución del ingreso. La influencia de la presión ejercida por los países latinoamericanos en el sentido que una de las tareas permanentes y fundamentales de las Naciones Unidas debía ser el desarrollo económico de las zonas atrasadas del mundo, se transparenta, aunque en forma atenuada, en las resoluciones que dieron vida a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas...”*³³

Por tanto, la CEPAL no se limitará únicamente a mera difusora de la “teoría del desarrollo”, sino que asumirá el papel de creadora de ideología a partir de que trata de captar y de explicar las especificidades de los países latinoamericanos. Se vincula a la realidad interna de América Latina y trata de expresar las contradicciones de clase que la caracterizan.³⁴ Y

³³ Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz: op. cit., p. 20.

³⁴ Mauro Marini, Ruy: op. cit., en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

es que para el estructuralismo cepalino,³⁵ como para la economía del desarrollo y la teoría de la dependencia,³⁶ las especificidades de los países pobres de América Latina precisan de teorías diferenciadas, en oposición a la economía neoclásica y a la economía marxista que tratan de estudiar a los países en desarrollo con las mismas herramientas empleadas para el análisis de los países industrializados (Ver Diagrama 1.1).

En consecuencia, para la CEPAL la reconstrucción de las áreas devastadas por la guerra, la adopción de políticas de pleno empleo en los países desarrollados y la reorganización del comercio y las finanzas internacionales no bastarían para propiciar el desarrollo de los

³⁵ Se denomina “estructuralista” al pensamiento de un grupo de economistas que estuvieron ligados directa o indirectamente con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), pero que escribieron en su mayoría por cuenta propia y que pasó posteriormente por extensión a referirse a la totalidad del pensamiento de la CEPAL. El término (“estructuralista”) se deriva del énfasis otorgado a las peculiaridades de la transformación de la estructura productiva de la generalidad de los países latinoamericanos, y contrapone en tono polémico con el enfoque monetarista ortodoxo (Villarreal, René: “La Contrarrevolución Monetarista. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo”, Fondo de Cultura Económica-Océano, Primera Edición, México, 1986, p. 156). Son representantes del estructuralismo principalmente el argentino Raúl Prebisch, el brasileño Celso Furtado, el chileno Anibal Pinto, el argentino Aldo Ferrer, los mexicanos Juan F. Noyola Vázquez y Víctor Urquidí, el chileno Osvaldo Sunkel, entre otros; todos ellos de formación keynesiana y kaleckiana, y algunos con un apreciable dominio de la economía política clásica, tales como Prebisch y Furtado.

³⁶ El estructuralismo abreva de los conceptos neoclásicos y, sobre todo, keynesianos; la teoría de la dependencia, del marxismo y de la teoría del imperialismo de Lenin. El análisis dependentista surgió durante la década de los años sesenta en América Latina, como respuesta a la crisis económica que golpeó a la mayoría de los países latinoamericanos a principios de la mencionada década, atribuida a un proceso de industrialización que estaba descansando sobre la base de la vieja economía primario-exportadora y, por tanto, sujeto al deterioro secular de los términos de intercambio que permitiera generar las divisas suficientes para importar los bienes intermedios y de capital que tal proceso exigía. El estructuralismo revelaba un cuadro idealizado de un Estado desarrollista que encabezaba las fuerzas igualitarias y modernizadoras de las sociedades latinoamericanas; por el contrario, los teóricos de la dependencia idealizaron al Estado socialista, que acabaría con la explotación y la pobreza, y que a través de un programa de reformas de nacionalización y planificación, conseguiría un desarrollo autosustentado. La teoría de la dependencia surge del pensamiento cepalino, continuando con la crítica cepalina al comercio internacional en la que el énfasis estaba puesto en el llamado deterioro de los términos de intercambio. No obstante, y a diferencia del estructuralismo que no constituyó ningún cuestionamiento serio al capitalismo y a sus formas y expresiones más acabadas, la visión dependentista planteó la necesidad de una crítica al imperialismo y a sus manifestaciones más directas, por ejemplo, en lo referente a la inversión extranjera que, bajo su aspecto ideológico, asumía la forma de ayuda extranjera para el desarrollo de los países subdesarrollados. De esa manera, los dependentistas radicales como Gunder Frnak y Marini no planteaban la necesidad del fortalecimiento del Estado-Nación, sino que hacían intervenir el elemento del cambio revolucionario, la ruptura con el imperialismo y la nacionalización de los medios de producción. En el plano de la realidad, la revolución cubana incidió de manera importante sobre esta interpretación del subdesarrollo (Cfr. Del Campo Esther: “Dependencia”, en Román Reyes (Dir), *Diccionario Crítico de las Ciencias Sociales*, Universidad Complutense, Madrid 2004, www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/D/dependencia.htm, consultado el 27 de junio de 2008; Lezama, José Luis: “Sociedad, Espacio y Población”, Cuadernos de Docencia No. 5, El Colegio de México, Primera Edición, México, 1991, pp. 173-174; y Mauro Marini, Ruy: “La Crisis del Desarrollismo”, Archivo de Ruy Mauro Marini (1994), en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.)

países de la región vía el comercio internacional, según la concepción neoclásica de los valores internacionales. Por el contrario, partiendo de las especificidades históricas y estructurales de los países de la región (Ver Cuadro 1.6), la CEPAL aportaría en su etapa inicial una formulación novedosa que llevaría a descartar la teoría tradicional del intercambio internacional, según la cual el libre comercio llevaría a todas las naciones a corregir las desigualdades en la remuneración de sus factores productivos, y que mediante la especialización mundial de la producción se llegaría al desarrollo.³⁷

La CEPAL dirá, a través de uno de sus teóricos más destacados y consistentes, el argentino Raúl Prebisch, que ello no es así, que el comercio internacional lejos de beneficiar a los países en desarrollo los perjudica (Ver Diagrama 1.1). Raúl Prebisch demostrará empíricamente que, a partir de 1870, se observa en el comercio internacional una tendencia permanente al deterioro de los “términos de intercambio” (entendidos éstos como la relación de precios de exportaciones de bienes primarios a precios de importaciones de manufacturas y de bienes de capital) en detrimento de los países exportadores de productos primarios, tales como los latinoamericanos. Dicha tendencia al deterioro de los “términos de intercambio”, afirmarán Prebisch y la CEPAL, propicia transferencias de ingreso de los países subdesarrollados (productores y exportadores de bienes primarios) a los países desarrollados (productores y exportadores de manufacturas y de bienes de capital), transferencias de ingreso que implican que los países en desarrollo sean sometidos a una sangría constante de riqueza a favor de los más desarrollados, dificultando enormemente su desarrollo.³⁸

Mediante análisis empírico de un periodo amplio de comercio, Prebisch encontró que los términos de intercambio de los países productores de materias primas que comerciaban con Inglaterra habían disminuido gradualmente desde 1870, en tanto que los términos de intercambio de Inglaterra se habían incrementado durante el mismo periodo. De esa manera, Prebisch mostraba exactamente lo contrario a lo que la teoría neoclásica del comercio internacional vaticinaba: en el comercio internacional, los países avanzados son los únicos

³⁷ Villarreal, René: “La Contrarrevolución Monetaria. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo”, Fondo de Cultura Económica-Océano, Primera Edición, México, 1986, pp. 156-157.

³⁸ Mauro Marini, Ruy: op. cit., en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

en beneficiarse debido a que el deterioro de los términos de intercambio origina la dependencia externa y se convierte en la causa básica del subdesarrollo.³⁹

Sin embargo, ¿qué es lo que explicaba para Prebisch y para la CEPAL la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los países productores de bienes primarios? Las causas se identificaban, básicamente, con las características del progreso tecnológico y con las condiciones socioeconómicas existentes tanto en el centro (países ricos) como en la periferia (países pobres) del sistema capitalista mundial. Entre esas características y condiciones se encuentran las siguientes: 1) el progreso técnico sustituye productos primarios por productos sintéticos (por ejemplo, algodón por fibra sintética), que ocasiona un descenso de la demanda por productos primarios y, por tanto, una disminución en los precios de los mismos; 2) el progreso técnico ocasiona que el producto final requiera menor cantidad de productos primarios, con efectos similares a los del primer punto; 3) la elasticidad-ingreso de la demanda por alimentos es menor que la unidad en los países avanzados, de tal manera que el crecimiento del ingreso implica un crecimiento menos que proporcional en su demanda; 4) los países avanzados han establecido una política proteccionista sobre bienes primarios (estableciendo aranceles, cuotas y subsidios al comercio internacional); 5) la tasa de crecimiento de la productividad en el ramo de manufacturas es más alta que en la de bienes primarios, por lo que se debería esperar que el

³⁹ Villarreal, René: op. cit., p. 157. En un excelente trabajo econométrico, José Antonio Ocampo y María Ángela Parra examinan, partiendo de la hipótesis de la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas que afecta negativamente los términos de intercambio de los países en vías de desarrollo y, por tanto, de los términos de intercambio de trueque que operan sobre los precios reales de los productos básicos a través de los mercados de bienes, la evolución de los términos de intercambio entre productos básicos y manufacturas ocurrida a lo largo de todo el siglo XX. Mediante análisis estadístico de series de precios relativos de 24 productos básicos y ocho índices, muestran que hubo un deterioro marcado de los términos de intercambio de trueque a lo largo del siglo XX; no obstante, encuentran que no hay evidencia de que exista una tendencia secular o continua al deterioro de los términos de intercambio, tendencia que en opinión de ambos autores se ha asociado quizás de manera incorrecta a la tesis formulada por Prebisch y Singer, señalando que no por ello es menos cierto que los precios relativos de la materias primas se deterioraron en forma notoria a lo largo del siglo pasado. Más bien, mediante diversas pruebas establecen que ha habido una caída, ya sea escalonada o continua, de los precios de nueve productos y de todos los índices utilizados. A partir de las pruebas econométricas realizadas y del conocimiento de la historia económica, afirman que el primer escalón hacia abajo parece haberse producido alrededor de 1920, que se relaciona con los grandes cambios que la primera guerra mundial generó en la economía mundial, y que el segundo cambio estructural parece haberse dado alrededor de 1980, tras la desaceleración experimentada por la economía mundial a partir de 1973 (Cfr. Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra: “Los Términos de Intercambio de los Productos Básicos en el Siglo XX”, Revista de la CEPAL No. 79, Abril de 2003, pp. 7-35, en http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/lcg2200e_OcampoParra2.pdf, consultado el 27 de junio de 2008).

aumento en la productividad se manifestara en precios menores de los bienes industriales. Sin embargo, en los países avanzados la presión sindical mantiene altos niveles de salarios y la estructura oligopólica de sus mercados les permite a las empresas mantener una elevada tasa de ganancias; por esta razón, los precios de los bienes no bajan proporcionalmente al aumento de la productividad.⁴⁰

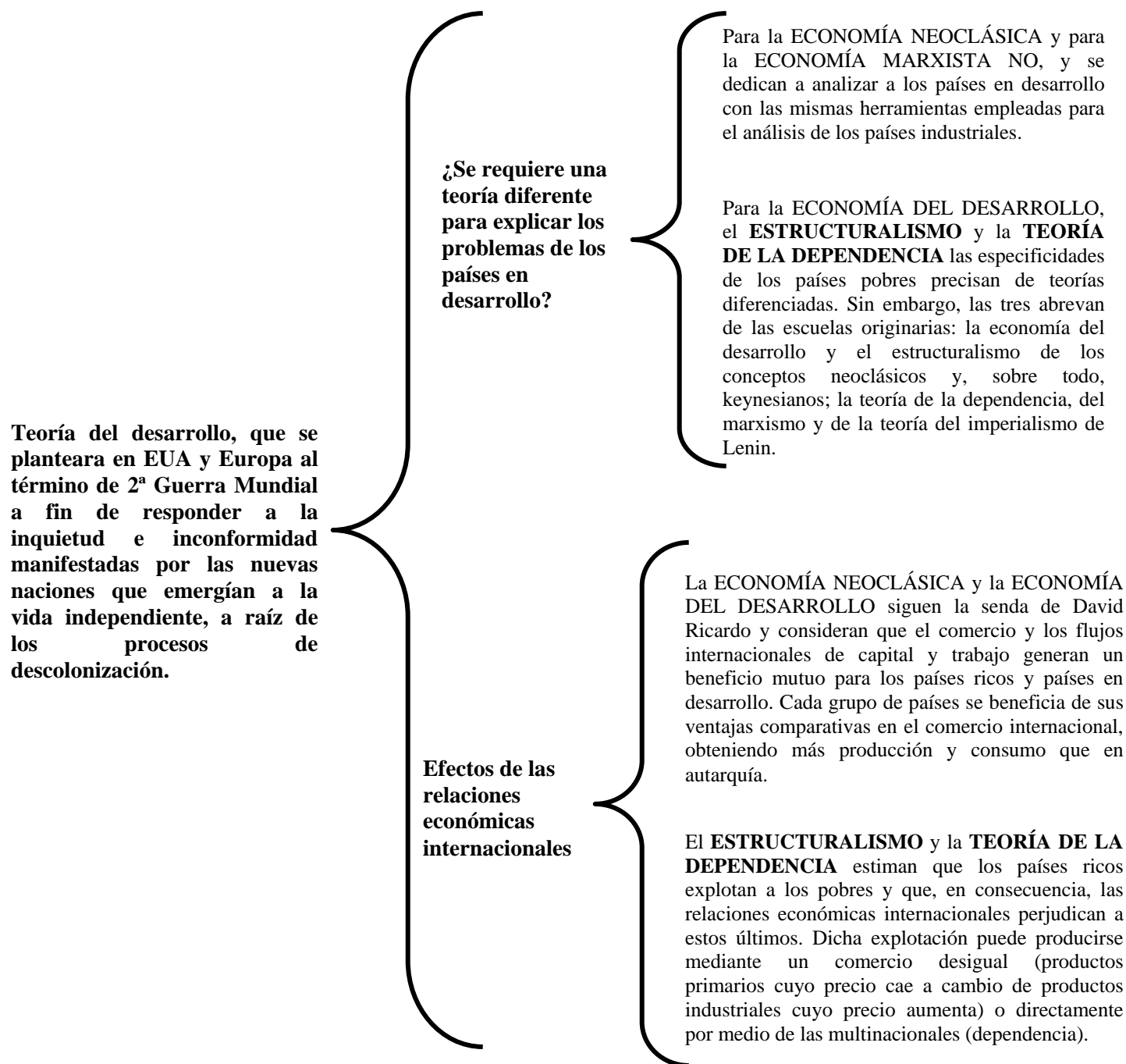
Cuadro 1.6: Especificidades o características de las economías latinoamericanas según la formulación estructuralista original

Características	Incidencia en la industrialización y el crecimiento
Baja diversidad productiva.*	Necesidad de inversiones simultáneas en muchos sectores – proceso muy exigente en materia de ahorro, inversión y divisas extranjeras.
Especialización en agricultura y minería.*	Limitada capacidad para generar divisas externas debido a la baja demanda mundial de exportaciones y al deterioro de los términos de intercambio, así como a la fuerte demanda de divisas generada por la elevada elasticidad-ingreso de las importaciones.
Dualidad (o marcada heterogeneidad tecnológica) – coexistencia de sectores de alta productividad y de sectores con abundante ocupación de mano de obra a niveles próximo a los de subsistencia.*	Baja productividad media y reducido excedente como proporción del ingreso.
Institucionalidad inadecuada y falta de capacidad empresarial.*	Baja propensión a ahorrar e invertir, e insuficiente acumulación de capital y progreso técnico (parte del excedente se desperdicia en consumo superfluo e inversiones improductivas).
Presiones inflacionarias básicas (localizadas en el comercio exterior y en la agricultura) y mecanismos de propagación (agrupados en tres categorías: mecanismo fiscal, mecanismo del crédito y mecanismo de reajuste de precios e ingresos).**	Los ajustes cambiarios frecuentes a los que se recurre para solucionar el problema de balanza de pagos tiene repercusiones inflacionarias en el mercado interno al encarecer los bienes que requiere la continuación del proceso de industrialización. En forma similar, la inflación contribuye a desestimular las exportaciones y a favorecer las importaciones, lo cual agrava el deterioro en la cuenta externa

FUENTE: Elaboración propia con base en Bielschowsky, Ricardo: “Vigencia de los Aportes de Celso Furtado al Estructuralismo”, Revista de la CEPAL No. 88, Abril de 2006, p. 9, en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/24340/G2289eBielschowsky.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008; Noyola Vázquez, Juan F. (1956): “El Desarrollo Económico y la Inflación en México y Otros Países Latinoamericanos”, Materiales No. 2: Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, Primera Edición, México, 1987, pp. 67-69 y en Villarreal, René: op. cit., pp. 161 y 162. * Según Prebish, ** según Noyola.

⁴⁰ Villarreal, René: op. cit., p. 158.

Diagrama 1.1: Clasificación de las teorías del desarrollo tradicionales



A partir de lo anterior, la conclusión inevitable a que llegaba la CEPAL consistía en que era necesario promover un nuevo modelo de desarrollo para hacer posible la acumulación de capital y el desarrollo. Si el modelo primario-exportador no se traducía en beneficios para los países de la región, había que apostar entonces a una política específica que les

permitiera superar el subdesarrollo, y dicha política apuntaba a la industrialización: solamente produciendo y exportando manufacturas podrían los países latinoamericanos alcanzar el tan ansiado desarrollo.⁴¹ De esa manera, para Ruy Mauro Marini *“la fe que la CEPAL depositaba en la industrialización, en tanto medida bastante para la superación del subdesarrollo, extendiase a las virtudes que ella tendría como palanca para la transformación social (...) En el pensamiento de la CEPAL, que por ello mereció el calificativo de “desarrollista” que se la ha dado, la industrialización asumía el papel de un deus ex machina, suficiente por sí misma para garantizar la corrección de los desequilibrios y desigualdades sociales”*.⁴²

Así, en un principio la industrialización la justificaba la CEPAL tanto por el deterioro de los términos de intercambio como por la necesidad de absorber la fuerza de trabajo excedente en los sectores primario y terciario, así como por la necesidad de generar rápidamente progreso tecnológico gracias a la acción del Estado sobre el proceso de industrialización:

“Las tres principales justificaciones para la industrialización sustitutiva se plantearon en la primera formulación de la CEPAL a fines del decenio de 1940 y durante el de 1950. Primero, la restricción externa al crecimiento se atribuía a la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios y a las barreras de acceso al mercado para las manufacturas, que necesitaban una fuente interna de crecimiento. Segundo, se advirtió la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo para absorber la fuerza de trabajo creciente y ofrecer mejores oportunidades a la fuerza de trabajo subempleada de la agricultura campesina, lo que los sectores primarios de exportación no podían lograr.

⁴¹ Es importante anotar que en este punto Valpy FitzGerald asienta que en sus comienzos la teoría de la CEPAL es un intento por comprender la lógica del desarrollo de la economía de América Latina durante la gran depresión y la segunda guerra mundial que vivió la experiencia de sustitución de importaciones en las dos décadas previas como un proceso espontáneo de los gobiernos y las empresas para responder al desplome externo. Por tanto, sigue diciendo, más que una estrategia consciente dirigida a la industrialización y al manejo macroeconómico de la demanda, se entendió que este proceso era resultado de la utilización de la capacidad manufacturera instalada cuando las importaciones competitivas disminuyeron y de la lucha de los gobiernos por mantener el gasto en circunstancias que caía la recaudación tributaria originada en el comercio. Por tanto, termina diciendo, la teoría de la CEPAL fue, en sus inicios, un intento de comprender la lógica de este proceso autónomo, con el objetivo de racionalizarlo, y no de diseñar una nueva estrategia de industrialización como tal (FitzGerald, Valpy: “La CEPAL y la Teoría de la Industrialización”, St. Antony's College, Oxford, en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008).

⁴² Mauro Marini, Ruy: op. cit., en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

*Tercero, la industrialización bajo la dirección del Estado fue vista como la única forma de generar rápidamente progreso tecnológico, porque los beneficios de un aumento de la productividad en el sector primario de exportación serían percibidos por los importadores y no por los exportadores”.*⁴³

En la visión de los teóricos de la CEPAL, la segunda justificación explicaba en cierta medida a la primera: el deterioro de los términos de intercambio, que explica en buena parte la restricción externa al crecimiento de los países latinoamericanos, obedece tanto a la inelasticidad-ingreso de la demanda por productos primarios y materias primas que los países latinoamericanos producen y exportan (deterioro que opera a través de los mercados de bienes), como a las asimetrías en el funcionamiento de los mercados laborales del “centro” y de la “periferia” de la economía mundial (deterioro que opera a través de los mercados factoriales).⁴⁴ Así, a partir de la segunda hipótesis la CEPAL argumentaba que la inexistencia de sector industrial o manufacturero en los países latinoamericanos limita la expansión de la demanda de empleo que lleva a que se registre en los sectores primario y terciario una fuerza de trabajo excedente que dificulta la elevación de la productividad y que reduce el precio de la mano de obra (salario), reducción salarial que indirectamente, por sus efectos en los costos de producción, incide negativamente sobre los términos de intercambio de trueque, limitando sobremanera el crecimiento económico (Ver Figura 1.10).⁴⁵

Por esa razón, la CEPAL concebía la industrialización como un catalizador capaz de acelerar el crecimiento económico y de absorber una fuerza de trabajo creciente, evitando en lo posible la generación de excedentes de mano de obra en los sectores primario y terciario y, por tanto, la reducción salarial y el consiguiente deterioro de los términos de intercambio.

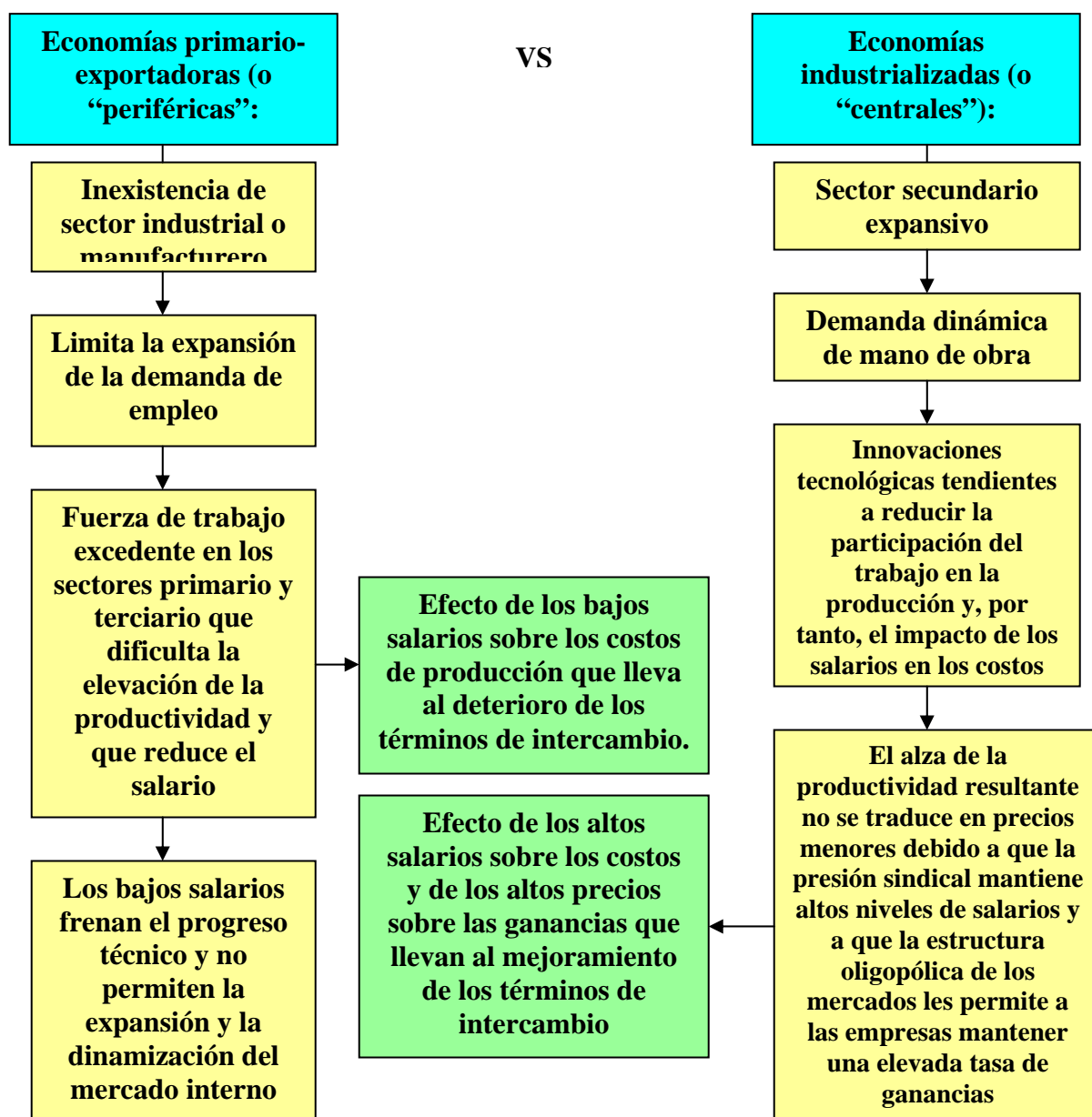
⁴³ FitzGerald, Valpy: “La CEPAL y la Teoría de la Industrialización”, St. Antony's College, Oxford, en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008. El propio Valpy FitzGerald argumenta que las barreras proteccionistas surgieron toda vez que se bloqueó la creación de la Organización Mundial de Comercio y se alzaron las barreras proteccionistas de Estados Unidos luego de la Conferencia de la Habana de 1947, con lo que quedó cerrada la estrategia latinoamericana orientada a las exportaciones de productos de uso intensivo de mano de obra como los textiles, que sucedería después de una etapa de expansión manufacturera basada en los mercados internos.

⁴⁴ Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra: “Los Términos de Intercambio de los Productos Básicos en el Siglo XX”, Revista de la CEPAL No. 79, Abril de 2003, p. 8, en http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/lcg2200e_OcampoParra2.pdf, consultado el 27 de junio de 2008

⁴⁵ Cfr. Mauro Marini, Ruy: op. cit., en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008, y FitzGerald, Valpy: op. cit., en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

O dicho en otros términos, solamente sustituyendo importaciones de manufacturas y de bienes de capital por producción nacional,⁴⁶ cesarían las transferencias de ingreso de los países latinoamericanos hacia los países centrales del sistema, facilitando la superación del subdesarrollo.

Figura 1.10: Esquema conceptual del deterioro factorial de los términos de intercambio: asimetrías en el funcionamiento de los mercados laborales



⁴⁶ Se distinguen dos etapas distintas de la industrialización sustitutiva: la etapa inicial suponía la sustitución de bienes de consumo masivo no duraderos e insumos básicos, en tanto que la etapa avanzada suponía la sustitución de bienes de consumo duraderos, insumos complejos y bienes de capital (FitzGerald, Valpy: op. cit., en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008)

Para ello, no obstante, se requería de la acción del Estado, concebido por la CEPAL como algo situado arriba de la sociedad y capaz de dotarse de una racionalidad propia, a fin de establecer la protección respectiva y de construir la infraestructura material que tal proceso de industrialización demandaba y requería. El bajo nivel de inversiones industriales que registraba América Latina y la experiencia histórica de numerosos países que señalaba que el proceso de industrialización no se había dado en ellos en forma espontánea sino de manera deliberada, sugería que la intervención del Estado era más que necesaria para comandar y asegurar el éxito de la industrialización latinoamericana.

Para Valpy FitzGerald, el bajo nivel de inversión industrial que registraba América Latina se atribuía a los siguientes factores internos: primero, la renuencia de los receptores de rentas de exportación (grandes terratenientes y empresas mineras) a invertir en el sector manufacturero; segundo, la escala de los proyectos industriales modernos superaba la capacidad financiera y de gestión de los empresarios locales; tercero, la falta de una infraestructura económica adecuada (energía, transporte, etc.) y de una fuerza de trabajo capacitada; y, cuarto, la falta de expertizaje tecnológico, que era monopolizado por las grandes empresas. Por tanto, Valpy FitzGerald señala que para la CEPAL la resolución de estos cuatro problemas hacía necesaria una inversión pública en gran escala, una importante intervención del Estado en la producción y una planificación indicativa del conjunto de la economía. Acción subsidiaria del Estado y en sustitución temporal de la falta de grandes empresarios locales, implementada en favor de los intereses empresariales en detrimento de la clase trabajadora y de los pequeños productores.⁴⁷

Por otra parte, las políticas anticíclicas y proteccionistas de países industriales (el caso de Estados Unidos a mediados del siglo XIX y, posteriormente, de Alemania y de Japón frente al crecimiento y expansión geográfica del potencial industrial de Inglaterra), así como la influencia ideológica del socialismo (el caso de Rusia en el siglo XX, que hizo descansar sus esfuerzos por constituirse en una potencia industrial moderna en el pensamiento económico de Marx y de Lenin), del New Deal, el fascismo y el nazismo (el caso de Alemania y de Italia, donde los regímenes nazi y fascista estimularon en forma considerable

⁴⁷ FitzGerald, Valpy: op. cit., en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008.

la industria tanto para convertirse en potencias bélicas como para lograr un elevado grado de autosuficiencia), influyeron considerablemente sobre las medidas de industrialización que se adoptaron en América Latina. En todos esos países, la acción deliberada del Estado fue decisiva para asegurar la maduración y el éxito de la industrialización.⁴⁸

Sin embargo, una vez iniciada la industrialización por sustitución de importaciones las economías latinoamericanas comenzaron a enfrentarse sistemáticamente a dos problemas vinculados con la misma: la inflación y el desequilibrio externo que explicaban el ciclo económico de “freno y arranque” experimentado por los países de la región. En una economía en proceso de industrialización y crecimiento, y en la medida en que tal proceso se realizó sobre la base de la vieja economía primario-exportadora, el desequilibrio externo (balanza comercial y en cuenta corriente) era determinado tanto por la dinámica de las importaciones de bienes intermedios y de capital requeridos por la industrialización sustitutiva, como por la dinámica de las exportaciones de productos primarios y de materias primas encargadas de generar las divisas necesarias que tal proceso de industrialización demandaba y requería. O más específicamente, “... *Se hizo patente la estrecha relación entre el proceso de sustitución de importaciones y el déficit externo. En efecto, dicho modelo puede generar mayor necesidad de divisas de las que ahorra al requerir en su expansión de la importación creciente de bienes intermedios y de capital. Esto, aunado al poco dinamismo del sector exportador y/o a las fluctuaciones en contra de los precios en el mercado internacional, contribuye al deterioro de la cuenta externa, es decir, al persistente desequilibrio.*”⁴⁹

A su vez el desequilibrio externo, de carácter estructural, obligaba a la devaluación como mecanismo de ajuste indirecto con graves repercusiones estanflacionarias en el mercado interno al encarecer los bienes intermedios y de capital que requería la continuación del proceso de industrialización.⁵⁰ Una vez restablecido el equilibrio externo y recuperado divisas, se iniciaba de nuevo la fase ascendente del ciclo económico.

⁴⁸ Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz: op. cit., pp. 25 y 26

⁴⁹ Villarreal, René: op. cit., p. 162.

⁵⁰ Que validaba el enfoque estructuralista de la inflación de Juan F. Noyola Vázquez, según el cual las presiones inflacionarias básicas se localizan tanto en la agricultura como en el comercio exterior de los países

Así, entre las contradicciones que llevaron al agotamiento pronto de la industrialización sustitutiva se identifican, según Mauro Marini, las siguientes:⁵¹

1. Una vez que las viejas estructuras productivas se habían mantenido intocadas, las exportaciones seguían consistiendo en bienes primarios tradicionales, sujetos a la tendencia secular de deterioro de los términos de intercambio.
2. El sector manufacturero no se había preocupado por conquistar mercados exteriores y destinaba toda su producción al mercado interno, por lo que dependía del sector primario para la obtención de las divisas necesarias a la adquisición de los bienes intermedios y de capital que su expansión demandaba. De esa manera, la industrialización sustitutiva no hacía sino impulsar la reproducción ampliada de la relación de dependencia de América Latina respecto al mercado mundial, sin conducirla hacia una efectiva superación.
3. El mercado interno pronto encontró sus límites debido a: las grandes migraciones del campo a la ciudad, que el mantenimiento de las estructuras tradicionales de producción provocaba y que la industrialización incentivaba, se tradujeron en el rápido crecimiento de la oferta urbana de mano de obra que desembocaba en el desempleo abierto o disfrazado; la combinación de bajos salarios con la prolongación de la jornada laboral y la intensificación del ritmo de trabajo, no permitía absorber buena parte de la mano de obra que se incorporaba por primera vez al mercado laboral; una distribución del ingreso extremadamente perversa, que condenaba a la inmensa mayoría de la población a niveles de consumo miserables, muchas veces por debajo del patrón mínimo de subsistencia.
4. La preservación de la vieja estructura agraria y la concentración de las inversiones en la industria provocaron un descompás entre la oferta de alimentos y el crecimiento urbano, impulsando los precios agrícolas hacia arriba y desatando la inflación.

latinoamericanos (Ver Tabla 1.6). Las devaluaciones de 1948 y de 1954 en México eran la expresión de un proceso de industrialización que estaba descansando en el sector primario-exportador para generar las divisas que tal proceso demandaba.

⁵¹ Mauro Marini, Ruy: op. cit., en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008.

Todos estos factores conducirían, en muchos países centro y sudamericanos y también en México, hacia una acentuada agudización de las luchas sociales durante la década de los 50 y hasta bien entrada la década de los 60. En México las luchas sociales fueron desde el movimiento ferrocarrilero ocurrido bajo el sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964), hasta el movimiento estudiantil que culminó en la masacre del 2 de octubre de 1968 en Tlatelolco bajo la administración de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970). Esto porque la clase citadina asalariada, los trabajadores, los obreros, una masa de estudiantes y de jóvenes profesionales se mostraban cada vez más descontentos ante la falta de oportunidades generada por un modelo de desarrollo que comandaba la burguesía industrial con el apoyo del Estado.

Por último, la crítica a la teoría de la industrialización sustitutiva provenía básicamente de tres líneas de argumentos principales: primero, la teoría tradicional del comercio que sostenía que la teoría de la CEPAL omitía los principios básicos de las ventajas comparativas que la llevaron a proponer políticas que condujeron a la ineficiencia y a otros costos económicos asociados a la misma; segundo, la perspectiva del desequilibrio sectorial que argumentaba que la protección llevaba a desfavorecer a la agricultura y, por tanto, a limitar las exportaciones (y por extensión el crecimiento del PIB) y a generar pocos empleos; tercero, la perspectiva de la economía institucional que argumentaba que la intervención del Estado y el rentismo que generaba conducían a grandes ineficiencias.⁵²

Es hora de arrojar evidencia empírica acerca de la industrialización sustitutiva como acerca de la teoría tradicional de las ventajas comparativas, modelo este último en el que actualmente se sustenta la economía mexicana.

⁵² FitzGerald, Valpy: op. cit., en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008.

CAPÍTULO 2: LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO

Muchos autores coinciden en señalar que la Gran Depresión de 1929 estimuló en muchos países latinoamericanos la industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, para el economista mexicano Leopoldo Solís no hay evidencias contundentes de que tal acontecimiento histórico haya influido de manera significativa en el proceso de sustitución de importaciones seguido por México, proceso que en cambio sí fue estimulado significativamente por la Segunda Guerra Mundial. De manera específica, para Leopoldo Solís:

*“Se ha señalado que en otros países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia) la gran depresión estímulo la sustitución de importaciones y propició la industrialización. Sin embargo, a través de observaciones apareadas y de la prueba de chi cuadrada no fue posible demostrar que para México hubiese cambio “significativo” en la estructura de las importaciones en el periodo inmediato posterior a la gran depresión; así, al parecer en México ese fenómeno no fue un factor de gran estímulo en el proceso de sustitución de importaciones”.*⁵³

Más bien en esos momentos de la Gran Depresión y en la etapa posterior a la misma, México atravesaba por un periodo de reconstrucción o de formación institucional, que va de 1921 a 1935 y que comprende la dinastía sonorenses⁵⁴ (Adolfo de la Huerta, que gobernó como sustituto de Carranza del 1 de junio al 1 de diciembre de 1920; Álvaro Obregón, que ocupó la silla presidencial de 1920 a 1924; Plutarco Elías Calles, que fue presidente de México de 1924 a 1928) y el maximato de Calles (al asesinato de Obregón, ocurrido el 17 de julio de 1928 a manos del fanático católico José de León Toral, Calles se convirtió en el verdadero poder tras el trono que ocuparon los presidentes de papel Emilio Portes Gil,

⁵³ Solís, Leopoldo: “La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas”, Siglo XXI Editores, Decimotercera Edición, México, 1990, p. 87.

⁵⁴ Nombrada de esa manera por el grupo de militares originarios del Estado de Sonora que antes de 1920 mantenían posiciones importantes en la política y en el ejército, pero que estaban subordinados al jefe de la Revolución Constitucionalista, Venustiano Carranza, quien había recogido la estafeta maderista tras el golpe militar de Victoriano Huerta, en 1913. La historia de la dinastía sonorenses, no obstante, comenzó con el Plan de Agua Prieta, el 23 de abril de 1920, al desconocer a Carranza.

Pascual Ortiz Rubio y Abelardo L. Rodríguez), durante el cual se crearon muchas de las instituciones que hicieron posible el desarrollo industrial del país a partir de 1940 y hasta 1982. Otras tantas instituciones se crearían durante el cardenismo (1 de diciembre de 1934 a 30 de noviembre de 1940) y en menor medida en los gobiernos postrevolucionarios subsecuentes:

*“Llegar a este punto implicó llevar a cabo algunas de las tareas pendientes de la Revolución mexicana y convertir al Estado en el pivote del crecimiento económico. La reforma agraria cardenista, la expropiación petrolera, la nacionalización de los ferrocarriles, la creación de Nacional Financiera, del Instituto Politécnico Nacional, y de otras instituciones fueron las bases que se necesitaban para dar ese impulso al proceso de industrialización...”*⁵⁵

No obstante, las instituciones más importantes que hicieron posible el desarrollo industrial del país se crearon durante el gobierno de Calles (1924-1928), el maximato (1928-1934) y bajo el cardenismo (1934-1940). Así, bajo la gestión de Calles cobraron vida la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, que trajo consigo la modernización del sistema financiero y la creación del Banco de México; la Ley Bassols, que reglamentaba el artículo 27 constitucional y que trataba de las dotaciones y restituciones de tierras y aguas; la Ley Fraga, que regía la repartición de tierras ejidales y la constitución del patrimonio parcelario que permitía que los ejidatarios, después de usufructuar en forma comunal una unidad, obtuvieran parcelas individuales; la Comisión Nacional de Caminos, creada el 30 de marzo de 1925; la Comisión Nacional de Irrigación, fundada el 3 de diciembre de ese mismo año; el Banco Nacional de Crédito Agrícola (BNCA), que surge por ley del 10 de febrero de 1926.

Siguiendo las líneas trazadas por Plutarco Elías Calles, durante el maximato y el gobierno de Lázaro Cárdenas se crearon instituciones tan importantes como el Banco Nacional de Crédito Ejidal (diciembre de 1933), el Departamento Agrario (enero de 1934), Nacional

⁵⁵ González Marín, María Luisa: “La Industrialización en México”, Textos Breves de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Miguel Ángel Porrúa, Primera Edición, México, 2002, p. 18.

Financiera (1934), el Instituto Politécnico Nacional (1937), la Comisión Federal de Electricidad (12 de febrero de 1937), el Banco Nacional de Comercio Exterior (junio de 1937), el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial (junio de 1937), se expide la Ley de Expropiación a fin de generar las condiciones para el reparto agrario en gran escala (1936), se expide el acuerdo de expropiación de los Ferrocarriles Nacionales de México (24 de junio de 1937), se lleva a cabo la expropiación petrolera (18 de marzo de 1938), se crea el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias (12 de agosto de 1938), se inaugura el edificio de la estación del Aeropuerto Central de México (27 de noviembre de 1938), se establece la Dirección Nacional de Aguas Potables (21 de diciembre de 1938), se crea la Lotería Nacional para la Asistencia Pública (14 de junio de 1940), entre otras.

De manera particular, las obras de riego, el reparto agrario y la creación de instituciones de fomento agropecuario dieron *“un vigoroso impulso a la producción agrícola que, al generar excedentes importantes, abrieron el terreno para el proceso de industrialización observado a partir de la Segunda Guerra Mundial...”*.⁵⁶

Adicionalmente, con la creación del Partido Nacional Revolucionario (PNR, que con Lázaro Cárdenas se convirtió en el Partido de la Revolución Mexicana y con Ávila Camacho en el actual Partido Revolucionario Institucional) en 1929, de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) en 1936 y de la Confederación Nacional Campesina (CNC) en 1938, se sentaron las bases de funciones importantes que asumiría el Estado mexicano de la sustitución de importaciones a fin de hacer posible la industrialización. Siguiendo a Santi Anima Puentes y Vicente Guerrero Flores, básicamente durante este periodo se echaron las bases de las siguientes funciones:⁵⁷

1. Productor y proveedor de bienes básicos: sobre todo de petróleo y electricidad, gracias a la expropiación y nacionalización de las industrias respectivas en diferentes momentos: la industria petrolera el 18 de marzo de 1938 y la industria eléctrica el 27 de septiembre de

⁵⁶ Solís, Leopoldo: op. cit., p. 86.

⁵⁷ Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: “El Sector Público en México: De la Sustitución de Importaciones a la Sustitución de Exportaciones”, Momento Económico No. 117, septiembre-octubre de 2001, pp. 36 y 37, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008.

1960. Las empresas estatales que se conformaron (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad y Compañía de Luz y Fuerza del Centro) asumirían una política de precios y tarifas subsidiadas a fin de impulsar la producción industrial en detrimento de sus propias finanzas.

2. Banca de desarrollo: ante la falta de mercados financieros desarrollados, el gobierno se vio en la necesidad de asumir el papel de intermediario financiero a fin de solventar proyectos de inversión de larga maduración, proyectos de riesgo o proyectos prioritarios pero no rentables. Por esa razón, durante el maximato y el cardenismo se crearon el Banco Nacional de Crédito Ejidal, la Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior y el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, y más tarde se crearían los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), entre otras instituciones de banca estatal de fomento.

3. Estado de bienestar: el Estado mexicano decide proporcionar una base de apoyo social al proceso de industrialización a través de la prestación de servicios de seguridad social tales como educación, salud y vivienda. En dicho contexto, en 1921 se crea la Secretaría de Educación Pública (SEP), en 1929 la universidad logra su autonomía y en 1950 comienza la construcción de la ciudad universitaria (CU), en 1937 nace el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y el 12 de agosto de 1925 se funda la Dirección General de Pensiones Civiles y de Retiro que en 1960 se transforma en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), y más tarde surgen las siguientes instituciones: el 19 de enero de 1943 se crea el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en 1972 nace el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT) y en 1974 se funda la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), entre otras importantes instituciones encargadas de la seguridad social en México.

4. Control social: en México el Estado jugó el papel de mediador y árbitro entre trabajadores y empresarios a fin de hacer posible la acumulación de capital. La política de “unidad nacional” de Ávila Camacho y el relevo de Lombardo Toledano por Fidel Velásquez al frente de la CTM, significó la sumisión de todo partidismo o sectarismo a los intereses superiores de la nación (la industrialización y el crecimiento económico) y el cambio

ideológico de la CTM que abandonaba su lema de “lucha de clases” para sustituirlo por otro de colaboración con el capitalismo nacionalista. La CTM, con Fidel Velásquez al frente, fue la vía para establecer la nueva relación entre sindicatos y gobierno. Una vez iniciado el control de los trabajadores, se creó la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) que representó a los sectores medios, por encima de las demandas de obreros y de campesinos. Con el Partido Revolucionario Institucional (PRI), surgido el 18 de enero de 1946, los proyectos de reformas sociales y políticas de la Revolución fueron sustituidos por otro: la industrialización y el crecimiento económico. Con la transformación del partido oficial, el país se abrió al capital extranjero, se reglamentaron los derechos laborales y, al crearse la Oficina de la Pequeña Propiedad, se favoreció el latifundismo. Los nuevos sectores incorporados y subordinados al PRI fueron el obrero (CTM), el campesino (CNC) y el popular (CNOP), que redujeron sus inquietudes reivindicativas a su mínima expresión.

5. Regulador de mercados: el gobierno regula los mercados estableciendo la legislación y las instituciones encargadas de vigilar y de sancionar, y en ocasiones crea organismos que participan de manera directa en el mercado a fin de contener aumentos en el costo de la vida que pudieran desembocar en espirales inflacionarias. De esa manera, el 12 de agosto de 1938 se crea el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias con la finalidad de enfrentar la especulación y las alzas de precios derivadas de las malas cosechas y de la devaluación de la moneda; en 1949, y ante una carestía que parecía no tener fin, el gobierno de Miguel Alemán decide crear la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA), como una sociedad anónima encargada de regular el comercio interior y exterior de productos básicos y de combatir la especulación. Organismos que serían predecesores de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), encargada de proveer a obreros y a campesinos de productos básicos (maíz, leche, frijol, arroz, etc.) a precios subsidiados y de fijar precios de garantía.

6. Proveedor de infraestructura básica: desde fechas muy tempranas el gobierno mexicano se avocó a la tarea de construir las grandes obras de infraestructura que requería el país para iniciar su crecimiento y desarrollo económico: en 1925, con la creación de la Comisión Nacional de Irrigación y de la Comisión Nacional de Caminos, el gobierno de Plutarco Elías Calles inauguraba la construcción de grandes obras de riego y de caminos que tanto requería

el país en esos momentos, esta política la seguiría aplicando el Estado de la Sustitución de Importaciones a fin de impulsar la industrialización del país como medida para lograr un desarrollo autónomo y sostenido, evitando las limitaciones externas a su crecimiento debido al deterioro de los términos de intercambio. Obras de infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, presas, represas, hidroeléctricas, etc.) que por sus altos costos y por sus largos plazos de recuperación quedaban fuera del alcance y del interés de la iniciativa privada. En opinión de Anima Puentes y Guerrero Flores, algunas de estas obras se guiaron más por criterios de carácter político que por criterios de rentabilidad económica.⁵⁸

7. Demandante de bienes y servicios: en la medida en que el gobierno se hizo cargo de la construcción de las grandes obras de infraestructura, se convirtió en un importante mercado para numerosas empresas que se convirtieron en proveedoras y contratistas de las grandes obras públicas. Algunas o muchas de estas empresas eran propiedad de funcionarios del gobierno (el presidente Miguel Alemán, por ejemplo, era propietario de un próspero negocio de urbanización) o de personas que mantenían una relación cercana con el grupo gobernante. Muchos políticos incursionaron en los negocios aprovechando sus influencias, sus relaciones y sustrayendo recursos de las arcas públicas, es decir, ejerciendo la corrupción; sin embargo, en el fondo este tipo de prácticas se llegaron a considerar como partes del proceso de acumulación primitiva de capital que ayudó a conformar una clase empresarial propia.⁵⁹

Por último, la función más importante del Estado de la Sustitución de Importaciones, la de protector, encontraría su precedente más inmediato en 1941 cuando el presidente Ávila Camacho emitió una Ley de Industria de la Transformación orientada a proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones extranjeras y de hacerla competitiva.

El Estado mexicano asumiría todas estas funciones con la finalidad de impulsar y de hacer posible la conformación de una clase empresarial nativa que dependería más del gobierno

⁵⁸ Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: op. cit., pp. 36 y 37, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008.

⁵⁹ Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: op. cit., pp. 37, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008.

que del mercado como primera instancia de acumulación de capital. Obviamente, todas y cada una de estas funciones significarían erogaciones o gastos para el gobierno que, ante la ausencia de una reforma fiscal profunda, lo llevarían a faltantes permanentes que lo conducirían al endeudamiento interno y externo como mecanismo de financiamiento, situación que desembocaría en la crisis de la deuda de 1982.⁶⁰

Así, el largo proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) seguido por México, comprende las siguientes etapas:

Primera etapa, que va de 1940 a 1956, se sustituyen principalmente bienes de consumo no duradero y se importan bienes intermedios de origen industrial y bienes de capital. Las divisas para financiar tales importaciones se obtuvieron mediante las exportaciones agrícolas gracias a la modernización del sector y a las políticas agropecuarias implementadas durante el cardenismo.

Segunda etapa, que va de 1956 a 1970, se profundiza la producción de bienes intermedios y de consumo duradero, las divisas para importar los bienes de capital que el proceso demandaba se obtuvieron mediante préstamos del exterior y de la inversión extranjera directa.

Tercera etapa, que va de 1970 a 1982, se tratan de producir internamente algunos bienes de capital, sobre todo aquellos ligados a las industrias petrolera y eléctrica. Las divisas necesarias provinieron de las exportaciones petroleras y de los créditos del exterior.

En los puntos que siguen se abordan, por separado, cada una de esas etapas: las políticas específicas aplicadas y el consecuente comportamiento sectorial y general de la economía.

⁶⁰ Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: op. cit., pp. 37 y 38, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008. Héctor Guillén Romo también sostiene implícitamente que el Estado mexicano jugó un papel fundamental en la conformación de una clase empresarial nativa, es decir, que fue el eje fundamental del proceso de acumulación privada de capital (Cfr. Guillén Romo, Héctor: "Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982", Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, 140 pp.)

2.1. Modelo primario-exportador e inicios de la industrialización sustitutiva, 1940-1956

Con el ascenso de Manuel Ávila Camacho al poder (1 de diciembre de 1940 a 30 de noviembre de 1946), se empiezan a gestar las condiciones que requería el proceso de industrialización del país: la estabilidad política, la diversificación de la estructura productiva y el crecimiento económico, el paso de una economía agraria a una de tipo industrial y, sobre todo, el control de los trabajadores a fin de facilitar la conformación de una clase empresarial nativa y la consecuente acumulación de capital.

En febrero de 1941, durante el Segundo Congreso Nacional de la CTM, Vicente Lombardo Toledano, seguidor de las políticas obreras de Cárdenas, terminó su periodo como secretario general y su lugar fue ocupado por Fidel Velásquez. Con este cambio de dirigencia, la CTM abandonaba su lema de “lucha de clases” para sustituirlo por otro de “colaboración con el capitalismo nacionalista” en aras de la “unidad nacional” que alentara la Segunda Guerra Mundial:

*“La promesa de Manuel Ávila Camacho fue la unidad nacional. México la necesitaba en el frente externo, sobre todo cuando entró en la guerra mundial, y la necesitaba también en el frente interno porque había problemas pendientes muy serios en el campo y la ciudad (...) En 1940 México tenía cerca de 20 millones de habitantes, la mayoría de los cuales vivía en zonas rurales, el 64 por ciento de los mexicanos era analfabeta y la esperanza de vida al nacimiento promediaba 41 y medio años, el país era un terreno fértil para el contraste y las contradicciones (...) El temperamento de Ávila Camacho, formado en el equilibrio entre la fe católica y el deber militar, lo llevó a establecer acuerdos con la iglesia a partir de afirmar públicamente su catolicismo (...) La iglesia y las clases alta y media veían un gran agravio en el dogmatismo del artículo tercero constitucional, reformado en 1934, que prescribía una educación socialista obligatoria para todos los mexicanos...”*⁶¹

⁶¹ Krauze, Enrique: “Manuel Ávila Camacho II: La Unidad Nacional”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998.

De esa manera, el 11 de junio de 1942, y mediante el Pacto de Unidad Sindical firmado por el presidente Ávila Camacho, los trabajadores organizados de la CTM, la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y otras uniones sindicales de mineros, metalúrgicos y textiles, se conformó el Consejo Nacional Obrero, antecedente de lo que después sería el Congreso del Trabajo, donde se unificaron esfuerzos para manejar la producción y controlar los derechos de los trabajadores. En claro contraste con las políticas laborales del cardenismo, este Consejo significó una tregua en la lucha contra el capital en aras de la “unidad nacional”.

Para Ávila Camacho era fundamental modificar la política obrera y reducir el poder de los trabajadores organizados, y Fidel Velásquez al frente de la CTM fue la vía para establecer la nueva relación entre trabajadores y gobierno:

“Fidel Velásquez, líder moderado y de ideología camaleónica, inició su ascenso definitivo al liderazgo obrero, se convirtió en el protagonista clave entre los obreros, los empresarios y el gobierno (...) Uno de los aciertos del régimen de Ávila Camacho fue apoyarse en las dotes negociadoras de Lombardo Toledano, paisano y amigo del presidente, quien logró para el gobierno el apoyo mayoritario de los obreros y la firma de un acuerdo con los patrones que sería un pilar de la política de unidad nacional de presidente, el propósito era sentar las bases de la Revolución Industrial en México...”.⁶²

Así, Ávila Camacho canceló el “radicalismo” cardenista, desapareció al sector militar del partido oficial (que con Cárdenas se había transformado en el Partido de la Revolución Mexicana, PRM) y en 1943 creó la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) que aglutinó a las capas medias (empleados públicos, profesionales, trabajadores libres, algunos empresarios y otros núcleos sociales) que apoyaban la política de “unidad nacional” del presidente. Al final del sexenio, el partido oficial era enteramente distinto y abrió el paso para el nacimiento, el 18 de enero de 1946, al actual Partido Revolucionario Institucional (PRI), que institucionalizó las estructuras para un nuevo proyecto político y

⁶² Krauze, Enrique: “Manuel Ávila Camacho II: La Unidad Nacional”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998.

económico del país. Con el PRI, los proyectos de reformas sociales y políticas de la Revolución fueron sustituidos por otro: la industrialización y el crecimiento económico. El lema del PRI fue: “democracia y justicia social”.

Con la transformación del partido oficial, el país se abrió al capital extranjero, se reglamentaron los derechos laborales y, al crearse la Oficina de la Pequeña Propiedad, se favoreció el latifundismo, pues se dividieron enormes extensiones de tierra en predios que, al registrarse a nombre de distintos miembros de una familia, aparecían como pertenecientes a pequeños propietarios. Así, en lo social se fomentó la “cooperación” entre las clases sociales (capitalistas, terratenientes, obreros y campesinos) en la búsqueda del interés superior de la nación: la industrialización y el crecimiento económico.

No se cancelaba la lucha de clases, sino que más bien se pedía y se obtenía la subordinación de obreros y de campesinos al gobierno y, por esa vía, al capital nacional encargado de conducir el proceso de industrialización con el apoyo irrestricto del Estado.

Con Miguel Alemán, que gobernaría del primero de diciembre de 1946 al 30 de noviembre de 1952, se profundizaría la modernización del país haciendo a un lado los postulados y los principios de la Revolución mexicana plasmados en la Constitución de 1917, ante lo cual Daniel Cosío Villegas lanzó la tesis, publicada a fines de 1946 en Cuadernos Americanos, de la muerte de la Revolución mexicana: “en el olvido han quedado las causas por las que luchara el pueblo”.

El “cachorro de la Revolución”, como pronto se conoció al presidente Miguel Alemán, tenía todo para mostrarse siempre con la sonrisa de un hombre de mundo: orgulloso de sí mismo, triunfador y popular entre las mujeres, estaba dispuesto a enseñar a los mexicanos a pensar en millones... y eso se dedicó a hacer.

Miguel Alemán, joven abogado de 46 años, era típico producto del México postrevolucionario: hijo de general, había sido diputado, senador y gobernador de Veracruz. Representaba a la nueva generación egresada de la Universidad, y ni tardo ni perezoso llenó su gabinete de profesionales y al país de licenciados. Tras un desfile de generales en el poder, la modernidad exigía al primer mandatario civil. Para completar el cuadro, Alemán

había combinado su carrera política con un próspero negocio de urbanización, lo cual proyectaba la necesaria imagen de un empresario deseoso de modernizar el país, interés compartido por amplios sectores de políticos e industriales. En palabras del empresario Juan Sánchez Navarro:

*“Don Miguel tuvo como idea fundamental el desarrollo económico de México, y se rodeó, desde el primer momento se vio el gran cambio, se rodeó de un gabinete de universitarios, la mayor parte de los ministros del régimen del licenciado Alemán fueron compañeros de estudios de él, y la mayor parte eran profesores de la facultad de derecho. Entonces, claro, fue un cambio formidable, de los gabinetes de caciques, especialmente militares de la época anterior, a los hombres de la universidad manejando el país, pues había un abismo. Se inicia la etapa civil de la vida mexicana”.*⁶³

Tantas fueron las expectativas generadas por el alemanismo, que en octubre de 1947 la CTM, la central obrera más numerosa, decretó que todos sus miembros pertenecieran al PRI. En noviembre, el Partido Comunista se alió al gobierno, porque el alemanismo era la “burguesía progresista”.

De esa manera, con Miguel Alemán y el PRI se iniciaba un nuevo proyecto de la elite política y económica, encaminada a sustituir las importaciones y fomentar el crecimiento agrícola para exportar productos y satisfacer las demandas de la población, así como las importaciones de bienes intermedios y de capital que requería la industrialización. Adicionalmente, la industrialización alemanista requería obras de riego, electricidad, carreteras, vías férreas y escuelas para preparar a los trabajadores; en una palabra, la modernización del país:

“El día de su toma de posesión, Alemán prometió la modernización del país por la doble vía del crecimiento industrial y el crecimiento de la producción agrícola (...) En los años 40 México carecía de la infraestructura necesaria y de un programa de desarrollo que le permitiera explotar eficazmente sus recursos naturales. El gobierno alemanista efectuó

⁶³ Krauze, Enrique: “Miguel Alemán Valdés: El Presidente Empresario”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998.

cuantiosas inversiones para abrir vías de comunicación, generar más electricidad y aumentar la producción agrícola (...) En el periodo alemanista se construyeron las carreteras de Cuernavaca (la primera de cuatro carriles), la Panamericana, la de Acapulco y la Transístmica, así como los ferrocarriles del sureste y el de Baja California (...) La apertura de carreteras y la ampliación de vías férreas abarcaron la geografía nacional, dibujando el perfil del México en gestación, eran las arterias por las que correrían, a lo largo y ancho del país, materias primas, alimentos y mercancías (...) Este magno proyecto se redondeó con la ampliación de los puertos marítimos y una moderna red de aeropuertos: México, Acapulco, Ciudad Juárez y Tijuana, entre otros (...) 20 por ciento de la inversión total bruta en el periodo se destinó al campo, la mayor parte se utilizó en la construcción de presas en zonas donde se practicaba, o se podía practicar, una agricultura de alto rendimiento (...) En sólo unos años, el presidente empresario realizó el sueño de los sonorenses: crear la agricultura mexicana moderna, punto de partida para subsidiar el nuevo paradigma de la riqueza nacional: el paradigma de la industrialización... ”⁶⁴

En el contexto de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), el presidente Ávila Camacho había emitido una Ley de Industria de la Transformación a fin de enfrentar el alza de precios provocada por la insuficiencia de la producción nacional para satisfacer el total de la demanda interna que otrora se había colmado con importaciones provenientes de los Estados Unidos. No obstante, una vez finalizada la contienda mundial la economía norteamericana se recuperaba y empezaba a exportar, por lo que el gobierno mexicano decidió “*aplicar tarifas arancelarias (tasas ad valorem) a listas de productos, sobre todo bienes de consumo importados, bienes suntuarios y de consumo duradero. Se iniciaba con ello, propiamente, el llamado modelo de sustitución de importaciones, que en su primera etapa, 1946-1956, se dirige principalmente a la elaboración de bienes de consumo no duradero*”.⁶⁵

Es decir, la industrialización por sustitución de importaciones en México arranca propiamente con el gobierno de Miguel Alemán, que asumía el mandato presidencial el 1 de

⁶⁴ Krauze, Enrique: “Miguel Alemán Valdés: El Presidente Empresario”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998.

⁶⁵ González Marín, María Luisa: op. cit., p. 19.

diciembre de 1946, y su primera etapa finaliza a partir de la segunda mitad del gobierno de Adolfo Ruiz Cortines (1956-1958) en que inicia el llamado “desarrollo estabilizador”.⁶⁶

No obstante, ¿qué se requería para que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones funcionara? Para María Luisa González Marín, para que el “*modelo funcionara se requerían dos cosas: que el Estado protegiera a la industria de la competencia externa y que el sistema económico fuera capaz de generar divisas para importar bienes de capital e intermedios, necesarios para la producción industrial*”. Afortunadamente, prosigue González Marín, “*en esta primera etapa ambas condiciones se dieron: la agricultura se modernizó y las divisas para la industrialización se obtuvieron mediante las exportaciones agrícolas. Los instrumentos de protección a la industria estuvieron presentes: los aranceles a la importación y los subsidios a las exportaciones, las licencias de importación (principal instrumento de protección y regulación de las compras en los mercados internacionales), programas de fabricación, política fiscal, incluyendo regímenes preferenciales a las empresas manufactureras, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias para promover la creación de empresas, y las ventas de insumos baratos producidos por las empresas estatales*”.⁶⁷

O sea, que al mismo tiempo en que se fomentaba el desarrollo industrial del país se modernizaba la agricultura que permitía satisfacer holgadamente la demanda interna de alimentos e incluso generar excedentes exportables que permitían captar las necesarias divisas que la industrialización sustitutiva demandaba.

La construcción de grandes obras de irrigación y la consecuente ampliación de la superficie irrigada que trajo consigo, así como la reforma agraria, que alcanzó su máxima expresión durante el cardenismo (1934-1940) al haberse repartido cerca de 18 millones de hectáreas, que trajo consigo una ampliación de la superficie agrícola del país, le dieron un vigoroso impulso a la producción primaria en general y agrícola en particular. Durante el periodo

⁶⁶ Definido el “desarrollo estabilizador” como la conjugación de un alto crecimiento económico y una baja inflación, es correcto ubicar sus inicios en la segunda mitad del gobierno de Ruiz Cortines (1956-1958) caracterizada por un crecimiento medio anual del 6.6 por ciento y una inflación promedio del 6.4 por ciento, en contraste con un crecimiento promedio del 6.3 por ciento y una inflación media anual del 7.4 por ciento de la primera mitad (1953-1955) del mencionado sexenio.

⁶⁷ González Marín, María Luisa: op. cit., pp. 19 y 20.

1941-1956, la producción agrícola creció a una tasa promedio interanual del 7.4 por ciento, solamente superada por la actividad pesquera que creció a una tasa mucho mayor: 10.9 por ciento en promedio anual (Ver Cuadro 2.1).

Cuadro 2.1: Crecimiento del PIB agropecuario a precios de 1960 y por ramas de actividad, 1941-1956

Año	Sector agropecuario: crecimiento %	Agricultura: crecimiento %	Ganadería: crecimiento %	Silvicultura: crecimiento %	Pesca: crecimiento %
1941	9.2	22.1	-5.7	2.8	-17.8
1942	14.2	12.7	13.6	28.5	34.7
1943	-4.2	-9.0	1.7	2.4	27.4
1944	5.4	9.7	0.3	-1.4	10.1
1945	-1.6	-4.2	5.0	-16.0	18.4
1946	4.3	1.1	7.3	14.4	6.8
1947	3.1	10.1	-0.1	-28.5	9.1
1948	9.9	10.9	9.2	0.8	25.8
1949	9.8	14.7	2.9	-3.3	29.6
1950	9.7	11.0	2.2	63.0	-4.1
1951	5.3	4.8	7.2	1.5	-5.3
1952	-2.8	4.4	-3.5	-21.7	-16.3
1953	-0.1	-0.6	-1.8	-0.5	14.7
1954	17.0	25.0	4.8	8.7	0
1955	9.1	11.1	4.1	13.2	22.8
1956	-1.8	-5.7	5.8	-0.3	18.5
Promedio:	5.5	7.4	3.3	3.9	10.9

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 92, 94, 97, 100 y 102; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, 1985, p. 314; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 119.

Y es que al igual que los sonorenses, los presidentes Ávila Camacho (1940-1946), Miguel Alemán (1946-1952) y Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) son enemigos del reparto agrario y del ejido; por el contrario, son partidarios de la concepción latifundista de la reforma agraria y de la propiedad privada de la tierra. Por tanto, más que privilegiar el reparto agrario, que disminuyó de manera importante después del auge que experimentó durante el periodo de Lázaro Cárdenas (1934-1940) hasta alcanzar su nivel más bajo durante el sexenio de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), se decidieron por la construcción de grandes obras de riego a fin de impulsar la producción agropecuaria. Pensaban que el reparto de tierras por sí mismo era insuficiente para mejorar el nivel de vida de los campesinos y para lograr incrementos importantes de la producción agropecuaria:

*“Durante el régimen de Ávila Camacho crecieron los problemas del experimento colectivista en el campo impulsado por Lázaro Cárdenas. Marte R. Gómez, ministro de agricultura, comprobó que el sector ejidal registraba un notorio rezago con respecto al sector privado (...) Las opiniones sobre el problema agrario dividían a los mexicanos: los viejos revolucionarios siempre vivirían con la convicción de que el ejido, a pesar de sus limitaciones, había liberado a los campesinos, sino los había hecho más ricos si les había otorgado dignidad. Antes el hacendado, decía Marte R. Gómez, forzaba a los peones a salir a cantar en el campo “El Alabado”, ese himno en honor de la eucaristía, además debían besar la mano del amo de la hacienda, llamarlo padre o al menos bajar la cabeza ante él sombrero en mano (...) Para alguno críticos, como Miguel Palacios Macedo, la problemática agraria se explicaba porque los campesinos eran el ganado de la Revolución: el gobierno explotaba su candidez, su ignorancia, su desamparo, para beneficio del grupo en el poder. Ávila Camacho reconoció algunos de estos problemas y desde los primeros días optó por frenar el reparto: frente a los casi 18 millones de hectáreas del sexenio cardenista, en el de Ávila Camacho se repartieron únicamente 5 millones de hectáreas (...) Al igual que sus antiguos jefes sonorenses, Ávila Camacho privilegió la irrigación como la palanca del desarrollo agrícola más que el reparto agrario característico del cardenismo”.*⁶⁸

⁶⁸ Krauze, Enrique: “Manuel Ávila Camacho II: La Unidad Nacional”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998.

De esa manera, con Ávila Camacho se inicia la contrarreforma agraria cardenista que poco después la profundizaría y consolidaría el presidente Miguel Alemán al reformar el artículo 27 constitucional. Al respecto, para Silvestre Méndez:

“Miguel Alemán Valdés gobierna de 1946 a 1952 y sienta las bases de la contrarreforma agraria, pues abandona definitivamente la vía campesina en beneficio de los neolatifundios capitalistas (...) Para apoyar la agricultura de cultivos comerciales de exportación, el presidente Alemán modifica los apartados X, XIV y XV del artículo 27 constitucional. La modificación del apartado X consistió en cambiar los límites de la pequeña propiedad (...) La reforma del apartado XIV consistía en restablecer el juicio de amparo, con lo cual los dueños de tierras que eran susceptibles de afectación, se protegían, y el proceso de reparto se detenía o se hacía muy lento. La tercera modificación del artículo 27 constitucional fue en su apartado XV y permitía la entrega de certificados de inafectabilidad a aquellos propietarios cuyas tierra se iban a dedicar a la ganadería, con lo cual se proponía proteger esta actividad (...) De esta manera, poco a poco se abandona el sector ejidal, por lo cual baja su proporción de 47% de la superficie agrícola total en 1940, a 44% en 1950”.⁶⁹

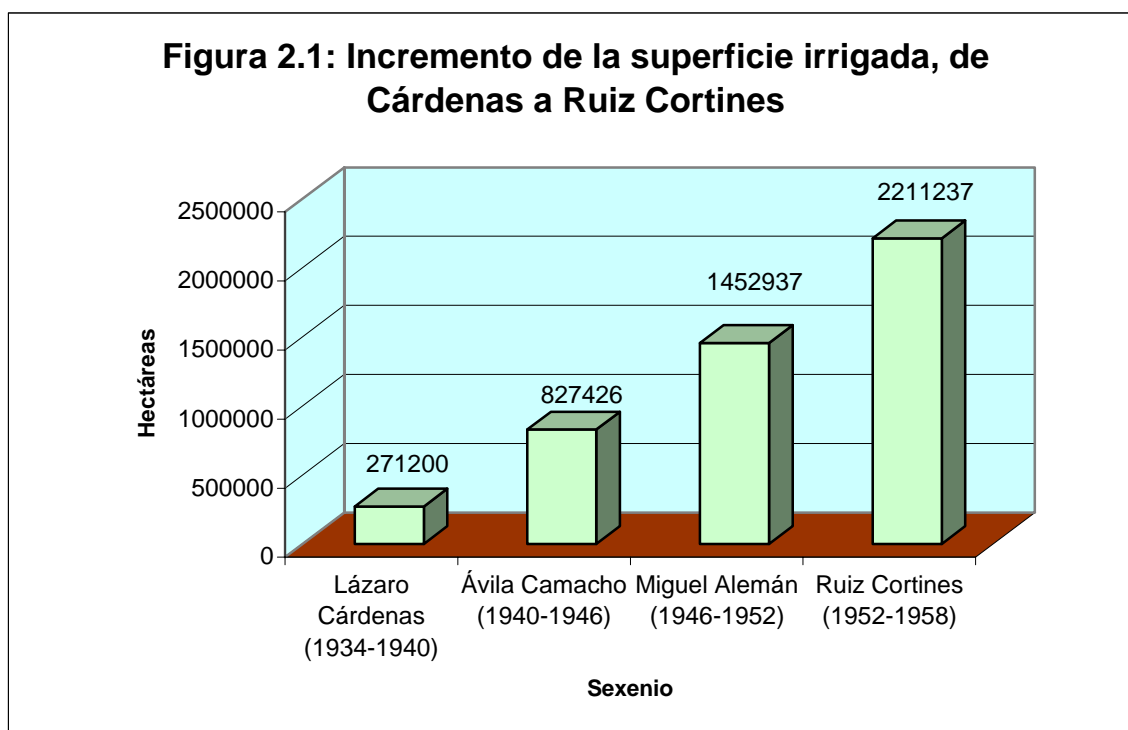
No obstante, ya desde el sexenio de Ávila Camacho se habían erigido obstáculos al reparto agrario: los trámites se hicieron más lentos y difíciles, y aumentó el número de tierras inafectables.

Así, Ávila Camacho repartió 5 millones de hectáreas, Miguel Alemán 5.4 y Ruiz Cortines repartiría únicamente 3.5 millones de hectáreas.⁷⁰ ¡En 18 años se repartieron 13.9 millones de hectáreas, casi cuatro millones de hectárea menos a las entregadas durante la gestión del general don Lázaro Cárdenas del Río!

⁶⁹ Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 108 y 109.

⁷⁰ Enrique Krauze anota que desde que Adolfo Ruiz Cortines trabajaba en la Dirección de Estadística tenía la convicción de que el reparto agrario por sí mismo no resolvía el problema de la miseria campesina, conocía bien los datos y sabía que quedaban pocas tierras en verdad aprovechables para repartir. Adolfo Ruiz Cortines nunca creyó en el reparto de la tierra, fue enemigo del reparto agrario; si se ven las cifras, su sexenio es el periodo en el que menos tierras se repartieron (Cfr. Krauze, Enrique: “Adolfo Ruiz Cortines: El Apogeo del Sistema”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998)

En contrapartida, privilegiaron la construcción de grandes obras de riego como medida para incrementar la productividad de la tierra y, por tanto, para imprimirle un dinamismo mayor a la producción agrícola del país. Con Ávila Camacho la superficie irrigada se incrementó 205 por ciento con respecto al periodo anterior (1934-1940), alcanzando las 827 mil 426 hectáreas; con Miguel Alemán la superficie irrigada se incrementó a un millón 452 mil 937 hectáreas, o sea, un incremento del 75.6 por ciento con respecto al sexenio anterior; y, finalmente, con Ruiz Cortines la superficie irrigada del país alcanzó 2 millones 211 mil 237 hectáreas, un incremento del 52.2 por ciento con respecto a la gestión del presidente Miguel Alemán (Ver Figura 2.1).⁷¹



Wionczek, citado por Romero Polanco, señala que del presupuesto federal destinado al sector agropecuario (10 por ciento en promedio) el 80 por ciento se utilizó en la construcción de grandes obras de riego:

“Entre 1943 y 1955 – año en que Ruiz Cortines inauguró por fin el último de los impresionantes proyectos para el desarrollo hidráulico iniciado por Alemán el estado

⁷¹ Datos de Méndez Morales, José Silvestre: op. cit., pp. 116 y 117.

*destinó a la agricultura un promedio de 10% del presupuesto federal. Por lo menos cuatro quintas partes de esta partida correspondieron a la grandes obras de riego”.*⁷²

En consecuencia, la productividad de la tierra se incrementó de manera notable dinamizando el crecimiento de la producción agrícola del país. Según datos de Leopoldo Solís, en el agregado hacia 1930 el rendimiento físico por hectárea era de 524 kilogramos, poco más de media tonelada, y para 1960 alcanzaba ya los 972 kilogramos por hectárea (tasa de crecimiento compuesta anual del 2.1 por ciento), en el caso de los cultivos alimenticios o extensivos. En el caso de los cultivos industriales o intensivos, donde los rendimientos por hectárea eran mayores, la productividad de la tierra también se incrementó, aunque no tanto como en el caso de los cultivos alimenticios ya que hacia 1930 el rendimiento físico por hectárea era de 2 mil 618 kilogramos, poco más de 2 toneladas y media, y para 1960 alcanzaba casi las 4 toneladas por hectárea, para ser precisos 3 mil 768 kilogramos en el agregado o el total (tasa de crecimiento compuesta anual del 1.2 por ciento). Resulta interesante observar que en el caso de los cultivos alimenticios la productividad de la tierra se incrementó más en el régimen de propiedad privada (al haber pasado de 515 kilogramos por hectárea en 1930 a mil 99 en 1960, un incremento del 113.4 por ciento o una tasa de crecimiento compuesta anual del 2.5 por ciento) que en el régimen de propiedad ejidal (donde los rendimientos por hectárea pasaron de 576 kilogramos en 1930 a tan sólo 826 en 1960, o sea, un incremento del 43.4 por ciento o una tasa de crecimiento compuesta anual del 1.2 por ciento); en el caso de los cultivos industriales sucedió exactamente lo contrario: la productividad de la tierra aumentó más en el régimen de propiedad ejidal (73.7 por ciento al haber pasado de 2 mil 543 kilogramos por hectárea en 1930 a 4 mil 417 en 1960, o tasa de crecimiento compuesta anual del 1.8 por ciento) que en el régimen de propiedad privada (25.8 por ciento al haber pasado de 2 mil 625 kilogramos por hectárea en 1930 a 3 mil 302 en 1960, o tasa de crecimiento compuesta anual del 0.7 por ciento) (Ver Cuadro 2.2).

Por tanto, la política de irrigaciones permitió que el crecimiento de la producción agrícola (7.4 por ciento en promedio anual durante 1941-1956) fuera superior el crecimiento de la

⁷² Romero Polanco, Emilio: “Un Siglo de Agricultura en México”, Textos Breves de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Miguel Ángel Porrúa, Primera Edición, México, noviembre de 2002, p. 24.

población (que creció a una tasa compuesta anual del 2.9 por ciento entre 1940 y 1960), asegurando con ello la autosuficiencia alimentaria del país y la generación de excedentes para la exportación a partir de los cuales se obtuvieron las divisas que la industrialización sustitutiva demandaba.

Cuadro 2.2: Productividad de la tierra por grupos de cultivos, total y según régimen de propiedad (1930-1960)

Cultivos	Superficie Miles de Has.	Producción Miles de tons.	Rendimiento físico (kg/ha.)
Alimenticios o extensivos			
1930			
Privados	3818	1967	515
Ejidos	672	387	576
Total	4490	2354	524
1960			
Privados	4493	4940	1099
Ejidos	3898	3129	826
Total	8391	8159	972
Industriales o intensivos			
1930			
Privado	1335	3305	2625
Ejidos	127	323	2543
Total	1462	3828	2618
1960			
Privados	2095	6918	3302
Ejidos	1504	6643	4417
Total	3599	13561	3768

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Solís, Leopoldo: “La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas”, Siglo XXI Editores, Decimoctava Edición, México, 1990, p. 136, Cuadro IV-7; con datos de “Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal” de 1930 y 1960.

Para Romero Polanco, además de garantizar la autosuficiencia alimentaria y la generación de divisas para importar los bienes intermedios y de capital que la industrialización

sustitutiva demandaba, la agricultura estaba haciendo también las siguientes aportaciones al desarrollo económico del país:⁷³

- Crecimiento de la oferta de productos primarios industrializables que permitieron garantizar la expansión de la demanda por estos productos en el sector manufacturero.
- Flujos constantes de mano de obra agrícola que permitían satisfacer los incrementos de su demanda en la industria y los servicios urbanos. Esta disponibilidad de mano de obra logró contener las presiones alcistas en el nivel salarial y estimuló el atractivo de las inversiones industriales.
- Transferencias de parte del excedente económico agrícola hacia el resto de la economía nacional. El ahorro generado en la agricultura financió las inversiones en el sector y a la vez representó una fuente importante de fondos de inversión para el impulso de actividades económicas no agrícolas.
- El crecimiento del ingreso rural permitió que el sector rural se transformara en un mercado importante para los productos industriales (agroquímicos, maquinaria agrícola, bienes de consumo no duradero, etc.)

Respecto al último punto, conviene señalar que los incrementos en la productividad de la tierra obedecían tanto a las obras de irrigación (que se concentraron principalmente en unas cuantas entidades federativas del norte y noroeste del país como Baja California Norte, Sonora, Tamaulipas, Baja California Sur y Sinaloa y en torno a cultivos altamente comerciales y de exportación como el café, el algodón, el henequén, el cacao y el jitomate)⁷⁴ como a la introducción de semillas mejoradas, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y maquinaria agrícola iniciada en la gestión del presidente Miguel Alemán y profundizada en los gobiernos subsecuentes.⁷⁵

⁷³ Romero Polanco, Emilio: op. cit., pp. 46 y 47.

⁷⁴ Romero Polanco, Emilio: op. cit., pp. 23 y 45.

⁷⁵ Al respecto don Antonio Ortiz Mena, Subdirector del Banco Nacional de Crédito Urbano durante 1946-1952, entrevistado por Enrique Krauze expresaba: “El campo mexicano era un campo que estaba muy rezagado tecnológicamente, entonces se inicia el gobierno del licenciado Alemán precisamente con esa meta: se empezó a buscar la manera de producir más y que se incrementara el volumen de los producido, que era una manera de aumentar los ingresos de los campesinos; fue cuando se empezaron a usar las semillas mejoradas, la fertilización, los pesticidas y se inició un programa de gran transformación” (Cfr. Krauze, Enrique: “Miguel

Por su parte, la política de fomento industrial (subsidios y exenciones fiscales, bajos precios y tarifas de bienes y servicios públicos, aranceles a las importaciones, crédito público a las industrias, control de las organizaciones obreras y campesinas, control salarial, activa participación de los gastos públicos en la formación de capital⁷⁶, entre otras medidas) le estaba inyectando un dinamismo importante al sector secundario de la economía.

Durante 1941-1956 el conjunto del sector industrial creció a una tasa promedio interanual del 6.0 por ciento, en tanto que todas las ramas del sector, a excepción de las industrias extractivas y minería, experimentaron un crecimiento algo mayor. Gracias a las grandes obras públicas construidas durante el periodo (carreteras, puertos, aeropuertos, presas, hidroeléctricas, vías férreas y escuelas, entre otras), la industria de la construcción creció a una tasa promedio interanual del 9.6 por ciento, seguida de gas, agua y electricidad que lo hizo al 7.4 por ciento en promedio, la industria manufacturera que creció al 7.2 por ciento y el petróleo que lo hizo al 6.6 por ciento en promedio anual (Ver Cuadro 2.3).

En consecuencia, y debido al incremento de los gastos públicos financiados con emisión monetaria, el conjunto de la economía creció a una tasa media anual del 6.0 por ciento acompañada de un importante proceso inflacionista (la inflación medida por el índice de precios del PIB aumentó a una tasa promedio interanual del 10.8 por ciento). En una perspectiva keynesiana, el aumento de la oferta monetaria para financiar el déficit público impulsó el crecimiento económico así como el nivel general o absoluto de los precios (Ver Figura 2.2).

La política de fomento industrial y de apoyos al campo se estaba anotando ciertos éxitos y avances. En primer lugar, la composición sectorial del producto interno bruto experimentó algunos cambios a favor de la industria en detrimento del sector agropecuario y los servicios. Hacia 1941 el sector agropecuario generaba el 19.3 por ciento del PIB total, el sector industrial el 24.2 por ciento y el sector servicios el 56.5 por ciento; en tanto que hacia

Alemán Valdés: *El Presidente Empresario*”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Vídeos, S. A. de C. V., México, 1998)

⁷⁶ Durante los primeros años del gobierno de Lázaro Cárdenas el gasto de fomento económico (renglón que cubre agricultura y riego, crédito agrícola, comunicaciones y obras públicas, inversiones y gasto económico no clasificado) osciló entre 20-25 por ciento, y en los años siguientes se elevó al 37-40 por ciento. Con Ávila Camacho y con Miguel Alemán se elevó todavía más, hasta que en 1952 constituyó 46.9 y 57.9 por ciento en 1954 (Cfr. Solís, Leopoldo: op. cit., p. 89).

1956 el sector industrial había ganado casi 4 puntos de participación en el total del PIB para contribuir con el 27.9 por ciento, el sector agropecuario con el 17.1 por ciento y los servicios con el 55 por ciento restante.

En segundo lugar, la disminución del coeficiente de importaciones, definido como la relación de las importaciones al valor agregado más las importaciones, mostraba algunos avances más o menos importantes de la industrialización por sustitución de importaciones, sobre todo en el sector de los bienes de consumo no durable cuyo coeficiente pasó de 0.35 en 1929 a 0.22 en 1939 y finalmente a 0.06 en 1955.⁷⁷ No obstante, la dependencia externa de México en vez de disminuir aumentó ya que el proceso de sustitución empezó por la vía más fácil: la de los bienes de consumo no duradero, en tanto que los bienes de capital e intermedios para producirlos se tuvieron que importar del exterior por lo que después de la segunda Guerra Mundial el tradicional déficit de la cuenta corriente reaparece conduciendo a las devaluaciones de 1948 y 1954 como mecanismos correctores (Ver Cuadro 2.4). Al respecto para Guillén Romo:

“México comenzó, como todos los países latinoamericanos, su proceso de sustitución de importaciones por la vía más fácil, la producción de bienes finales de consumo no durable, no sólo porque la técnica que se emplea en su fabricación es en general menos compleja y comporta una intensidad de capital menos elevada, sino sobre todo porque para este tipo de bienes el mercado era más amplio, o bien porque ya existía o fue provocado por la acción gubernamental (...) El proceso de sustitución de importaciones comenzó a enfrentarse a importantes obstáculos. Como no se producían suficientes bienes de producción (el sector I en términos marxistas), hubo necesidad de importarlos del exterior a fin de no frenar el proceso de sustitución de importaciones. La industria comenzó a importar cada vez más materias primas y bienes de producción para aprovisionar la industria manufacturera interna (...) Así, en 1948-1949, los bienes de capital, las materias primas, los productos intermedios y los combustibles representaron 82% de las importaciones mexicanas (...) Se constata que en lugar de una disminución de la dependencia del exterior, puede sobrevenir un aumento de la demanda de cierto grupo de

⁷⁷ Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 86 y 128.

*importaciones, engendrada por el proceso de sustitución de importaciones mismo que puede provocar una agravación de la dependencia”.*⁷⁸

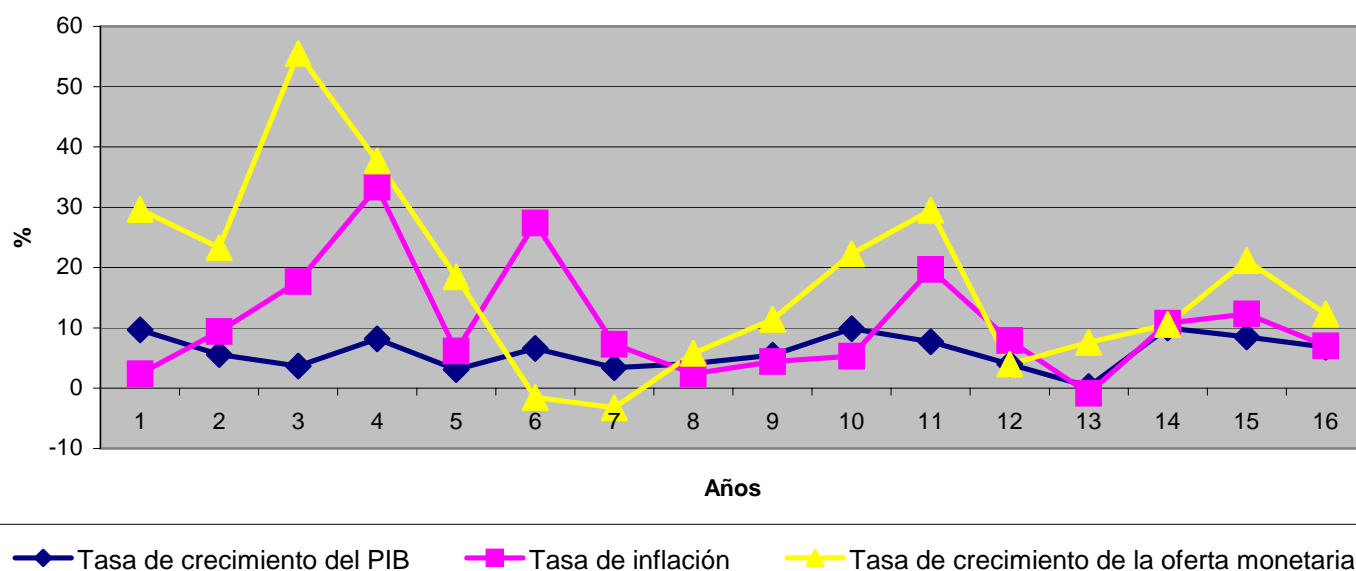
Cuadro 2.3: Crecimiento del PIB industrial a precios de 1960 y por ramas de actividad, 1941-1956

Año	Sector industrial: crec. %	Extractivas y minería: crec. %	Petróleo: crec. %	Gas, agua y electr.: crec. %	Construcción: crec. %	Transformación: crec. %
1941	5.8	2.4	-2.4	-0.3	3.3	9.1
1942	6.9	14.4	-7.3	3.9	6.5	7.8
1943	4.9	1.5	3.8	4.3	6.3	5.7
1944	4.5	-12.5	0.4	0.5	20.9	7.8
1945	7.4	2.6	13.2	11.7	30.0	3.5
1946	7.3	-22.8	12.1	7.9	19.4	9.4
1947	-5.3	30.7	13.9	8.4	2.0	1.5
1948	3.9	-7.7	9.1	10.3	-3.1	6.3
1949	5.6	0.6	4.6	9.2	1.3	7.2
1950	13.1	5.0	19.9	2.1	17.7	12.6
1951	9.2	-3.6	9.9	11.1	9.5	10.5
1952	6.2	11.0	5.4	8.7	12.7	4.4
1953	-1.5	-1.0	1.6	6.7	-7.7	-1.0
1954	8.1	-5.8	7.5	10.2	7.6	9.7
1955	10.2	15.9	8.6	11.5	11.3	9.7
1956	10.4	-1.9	5.9	11.6	15.5	11.3
Promedio	6.0	1.8	6.6	7.4	9.6	7.2

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 148 y 150; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, México, 1985, pp. 319-324; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 126.

⁷⁸ Guillén Romo, Héctor: op. cit., pp. 85-87.

Figura 2.2: Evolución de la oferta monetaria, el crecimiento económico y la inflación, 1941-1956



A pesar del fuerte impulso al sector agropecuario, las exportaciones agrícolas crecían menos deprisa que las importaciones de bienes intermedios y de capital que condujeron al desequilibrio externo y a la devaluación del peso en dos ocasiones durante el periodo en cuestión: 1948 con Miguel Alemán y 1954 con Adolfo Ruiz Cortines. Para México los pronósticos de Noyola Vázquez se estaban cumpliendo a cabalidad: parte de las presiones inflacionarias básicas se localizan en el comercio exterior debido a los ajustes cambiarios frecuentes a los que se recurre para solucionar el problema de la balanza de pagos.

Conforme transcurría el proceso de crecimiento económico las importaciones de bienes intermedios y de capital crecían más deprisa que las exportaciones de alimentos y de bienes primarios conduciendo al desequilibrio externo y a la devaluación como mecanismo de corrección, con fuertes repercusiones inflacionarias que encarecían los bienes que requería la continuación del proceso de industrialización; a su vez la inflación contribuía a desestimar las exportaciones y a favorecer las importaciones, lo cual agravaba el deterioro de la cuenta corriente vía la balanza comercial.

De esa manera, hacia 1956 la política de industrialización por sustitución de importaciones empezaba a exhibir ciertos problemas y limitaciones, no sólo desde el punto de vista del aumento de la dependencia externa que pretendía superar, sino que también desde el punto de vista de la distribución del ingreso a que estaba dando lugar. Como bien lo apunta el autor dependencista Ruy Mauro Marini, fuera del reparto agrario, que significó una redistribución del ingreso a favor de los campesinos sin tierra, se tendió a concebir que la industrialización por la industrialización misma era más que suficiente para garantizar la corrección de los desequilibrios macroeconómicos (principalmente de balanza de pagos) y las desigualdades sociales.⁷⁹

Esa fe ciega en la industrialización, junto a una política de contención salarial y de control de las organizaciones obreras y campesinas, así como el fuerte proceso inflacionario que estaba transfiriendo ingresos de las esferas bajas del consumo (déciles I al IV) a las esferas intermedias del consumo (déciles V al subdécil Xa), explican el deterioro en la distribución del ingreso observado durante el periodo en cuestión.

En efecto, entre 1950 y 1958 la esfera baja del consumo vio empeorar su posición relativa en la distribución del ingreso al pasar del 14.30 por ciento en 1950 al 12.16 por ciento en 1958, y lo mismo se observa para la esfera alta del consumo (subdécil Xb) que pasó del 40.20 por ciento en 1950 al 38.63 por ciento en 1958. Obviamente, lo que estas esferas del consumo perdieron lo ganó la esfera intermedia del consumo que vio mejorar su posición relativa al pasar del 45.50 por ciento en 1950 al 49.21 por ciento en 1958 (Ver Cuadro 2.5).

⁷⁹ Cfr. Mauro Marini, Ruy: "La Crisis del Desarrollismo", Archivo de Ruy Mauro Marini (1994), en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008. Tanta fe se depositó en la industrialización como correctora de los desequilibrios macroeconómicos y de las desigualdades sociales, que el gasto social tendió a disminuir después de que en 1938 llegó a representar el 19.9 por ciento del gasto total, porcentaje que no fue superado hasta 1962. Para 1949 el gasto social (renglón del gasto que cubre educación, salud pública, bienestar y asistencia, agua potable y alcantarillado, trabajo, asuntos indígenas y gasto social no clasificado) sólo significaba 11.9 por ciento del total, porcentaje tan bajo como el de 1928 (Cfr. Solís, Leopoldo: op. cit., p. 89).

Cuadro 2.4: Balanza de pagos, 1940-1956 (Millones de dólares)

Año	Saldo de la cuenta corriente	Saldo de la cuenta de capital	Variación de la reserva del Banco de México
1940	27.1	17.5	22.1
1941	-25.4	31.2	-1.2
1942	22.1	24.8	43.9
1943	102.6	-8.6	134.2
1944	25.6	12.0	37.1
1945	1.4	11.5	85.5
1946	-174.1	-7.6	-106.5
1947	-167.1	61.5	-125.6
1948	-59.9	44.3	-54.6
1949	49.3	10.8	36.9
1950	52.6	109.7	131.5
1951	-199.1	105.8	-11.7
1952	-103.2	73.0	-18.9
1953	-91.3	96.0	-26.0
1954	-24.3	81.1	-35.1
1955	89.7	215.6	200.1
1956	-93.9	188.7	61.2
Acumulado	-567.9	1067.3	372.9

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 29 y 36, Cuadros III y VIII; con base en D. S. Brothers y L. Solís: “Mexican Financial Development, University of Texas Press, 1966, p. 84 y para 1964 “Información sobre las Relaciones Económicas de México con el Exterior, Secretaría de Programación y Presupuesto, Cuadros I-A, I-B y I-C.

Ante esa situación, se empezaron a generar brotes de inconformidad social y demandas de mejoras salariales que fueron resueltas por el gobierno a través de la represión: los mineros de Nueva Rosita, Coahuila, y los petroleros fueron duramente reprimidos y reprendidos por el gobierno de Miguel Alemán; años más tarde, el movimiento revolucionario del magisterio, liderado por Othón Salazar Cortés, sería severamente reprimido bajo la gestión

del presidente Adolfo Ruiz Cortines. Situación que alcanzaría su máxima expresión bajo los gobiernos de “mano dura” de Adolfo López Mateos y de Gustavo Díaz Ordaz.

La clase citadina asalariada, los trabajadores, los obreros, una masa de estudiantes y de jóvenes profesionales se empezaban a mostrar cada vez más descontentos ante la falta de oportunidades generada por un modelo de desarrollo que comandaba la burguesía industrial con el apoyo irrestricto del Estado.

Cuadro 2.5: Distribución del ingreso familiar por esfera del consumo, 1950-1958

Año	1950	1958
Esfera baja del consumo (déciles I al IV)	14.30	12.16
Esfera intermedia del consumo o “capas medias” (décil V al subdécil Xa)	45.50	49.21
Esfera alta del consumo (subdécil Xb)	40.20	38.63
Total	100.00	100.00

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, p. 94; con base en información de Ifigenia Martínez de Navarrete: “La Distribución del Ingreso en México, Tendencias y Perspectivas”, El Perfil de México en 1980, Editorial Siglo XXI, México, 1971, p. 37.

No obstante, desde el punto de vista cuantitativo, es decir, del simple crecimiento económico, las políticas agropecuaria e industrial propiciaron un alto crecimiento del PIB total (del 6.0 por ciento en promedio anual) y del PIB por habitante que pasó de 3 mil 559 pesos en 1940 a 5 mil 777 en 1956,⁸⁰ significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 3.1 por ciento. Sin lugar a dudas, un gran éxito en relación al desenvolvimiento actual de la economía mexicana.

⁸⁰ Datos de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen I, México, 1999, pp. 333 y 334 (Cuadro 8.1). Tasa de crecimiento del PIB total a precios de 1960, PIB por habitante a pesos de 1970.

2.2. “Desarrollo estabilizador” y profundización de la industrialización sustitutiva, 1956-1970

A diferencia del periodo 1940-1956, en el que la economía mexicana se orientó hacia el mercado exterior a través de las exportaciones agropecuarias, durante 1956-1970 se orienta más hacia el mercado interno ya que se asiste a una profundización de la industrialización por sustitución de importaciones vía el incremento del proteccionismo comercial. Que la industrialización por sustitución de importaciones se profundizó en los años inmediatamente subsecuentes a 1956, lo constata Nora Lustig de la siguiente manera:

*“La industrialización de los años cincuenta y sesenta ocurrió en un mercado interno muy protegido por barreras arancelarias y no arancelarias. La proporción de las importaciones que requerían permisos previos aumentó de 28% en 1956 a más de 60% en promedio durante los años sesenta, y alrededor de 70% en los años setenta”.*⁸¹

Adicionalmente, los gobiernos del “desarrollo estabilizador”,⁸² denominado de esa manera por la conjugación de un alto crecimiento económico (el PIB a precios de 1960 creció a una tasa promedio interanual del 6.7 por ciento) y una baja inflación (4.2 por ciento en promedio anual medida por el Índice de Precios del PIB) (Ver Cuadro 2.6), decidieron seguir incentivando la inversión mediante subsidios, exenciones de impuestos y bajos precios y tarifas de bienes y servicios públicos a las empresas industriales. Asimismo, durante este periodo se aumenta el gasto público dirigido a las actividades industriales y se decide estimular el ahorro mediante la exención del pago de impuestos sobre el rendimiento de valores de renta fija.

⁸¹ Lustig, Nora: “México, Hacia la Reconstrucción de una Economía”, Colmex-Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1994, p. 31.

⁸² El “desarrollo estabilizador” inicia a partir de la segunda mitad del gobierno de Adolfo Ruiz Cortines y se extiende a las administraciones de Adolfo López Mateos (1958-1964) y de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) rompe con el “desarrollo estabilizador” e inaugura el llamado “desarrollo compartido”. Don Antonio Ortiz Mena, Secretario de Hacienda y artífice del “desarrollo estabilizador” durante los gobiernos de Adolfo López Mateos (1958-1964) y de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), define el “desarrollo estabilizador” como “el esquema de crecimiento que conjuga la generación de un ahorro voluntario creciente y la adecuada asignación de los recursos de inversión con el fin de reforzar los efectos estabilizadores de la expansión económica, en vez de los desestabilizadores que conducen a ciclos recurrentes de inflación-devaluación” (Cfr. Ortiz Mena, Antonio: “Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México”, Trimestre Económico Vol. XXXVII, No. 146, Editorial Fondo de Cultura Económica México, abril-junio de 1970, p. 417)

Como resultado de este incremento de los apoyos gubernamentales a la industria, la composición sectorial del producto interno bruto experimentó cambios importantes a favor de la industria en detrimento del sector agropecuario y los servicios. En 1956 la industria generaba el 27.9 por ciento del PIB, y para 1970 generaba ya poco más del 34 por ciento; en cambio, el sector agropecuario y los servicios perdieron participación, sobre todo el sector agropecuario que pasó del 17.1 por ciento del total del PIB en 1956 al 11.5 por ciento en 1970, en tanto que el sector servicios pasó del 55 por ciento en 1956 al 54.4 por ciento en 1970 (Ver Cuadro 2.7).

Cuadro 2.6: Indicadores de crecimiento económico, inflación y oferta monetaria, 1956-1970

Año	Tasa de crecimiento del PIB a precios de 1960	Tasa de inflación medida por el índice de precios del PIB	Tasa de crecimiento de la masa monetaria (Promedio anual)
1956	6.8	7.0	12.3
1957	7.6	6.8	9.2
1958	5.3	5.5	6.7
1959	3.0	4.0	12.4
1960	8.1	4.9	11.9
1961	4.9	3.4	6.4
1962	4.7	3.0	8.0
1963	8.0	3.1	14.4
1964	11.7	5.6	19.8
1965	6.5	2.3	9.2
1966	6.9	4.0	8.3
1967	6.3	2.9	8.9
1968	8.1	2.4	10.8
1969	6.3	3.9	9.9
1970	6.9	4.5	10.5
Promedio	6.7	4.2	10.6

FUENTE: Elaboración Propia con base en Guillén Romo, Héctor: "Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982", Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 34, 35 y 38; con datos de "Medio Siglo de Estadísticas Económicas Seleccionadas", en Cincuenta Años de Banca Central, Fondo de Cultura Económica-Banco de México, 1976, Cuadros 3, 6 y 9.

Asimismo, y como respuesta natural al cambio en la composición sectorial del producto interno bruto, la fuerza de trabajo se desplazó de la agricultura a la industria y los servicios. En 1950 el 16 por ciento de la PEA se ocupaba en la industria para ascender al 19 por ciento en 1960 y finalmente al 23 por ciento en 1970. El sector servicios, por su parte, experimentó

la misma tendencia: en 1950 poco más del 21 por ciento de la PEA se ocupaba en dicho sector para pasar al 26.1 por ciento en 1960 y finalmente a casi el 32 por ciento de la PEA en 1970 (Ver Cuadro 2.8).

Cuadro 2.7: Composición sectorial del Producto Interno Bruto, 1956-1970

Año	Agropecuario	Industrial	Servicios	Total
1956	17.1	27.9	55.0	100.0
1970	11.5	34.1	54.4	100.0

FUENTE: Elaboración propia con información de Solís, Leopoldo: “La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas”, Siglo XXI Editores, Decimotava Edición, México, 1990, pp. 80 y 81, Cuadro III-1; con datos de Banco de México, S. A., Subdirección de Investigación Económica y Bancaria, cifras revisadas en septiembre de 1977.

Cuadro 2.8: Composición sectorial de la fuerza de trabajo, 1950-1970

Año	Agropecuario	Industrial	Servicios	No especificado
1950	58.3	16.0	21.5	4.3
1960	54.2	19.0	26.1	0.7
1970	39.4	23.0	31.9	5.8

FUENTE: Lustig, Nora: “México, Hacia la Reconstrucción de una Economía”, Colmex-Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1994, p. 34, Cuadro 1.3.

No obstante, el incremento de los apoyos gubernamentales a la industria no solamente propició un cambio en la composición sectorial del producto interno bruto y de la fuerza de trabajo a favor de la industria y en detrimento sobre todo del sector agropecuario, sino que también se manifestó en mayores tasas de crecimiento del PIB industrial en su conjunto y del PIB de todas sus ramas, a excepción de la industria de la construcción, en relación al periodo 1941-1956. En efecto, mientras que entre 1941 y 1956 el PIB del sector industrial en su conjunto creció a una tasa promedio interanual del 6.0 por ciento, durante 1956-1970 creció a una tasa mucho mayor: 8.5 por ciento en promedio anual. Situación que también experimentaron gas, agua y electricidad; industrias extractivas y minería; petróleo e industria de la transformación, con la sola excepción de la industria de la construcción que creció más en 1941-1956 (9.6 por ciento) que en 1956-1970 (8.4 por ciento) (Ver Cuadro 2.9).

Cuadro 2.9: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB industrial y por ramas de actividad, 1941-1956 y 1956-1970

Periodo	Sector industrial	Extractivas y minería	Petróleo	Gas, agua y electricidad	Construcción	Transformación
1941-1956	6.0	1.8	6.6	7.4	9.6	7.2
1956-1970	8.5	2.4	8.4	12.1	8.4	8.8

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadro 2.3 y en Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 148 y 150; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, México, 1985, pp. 319-324; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 126. Tasas calculadas tomando como base los precios de 1960.

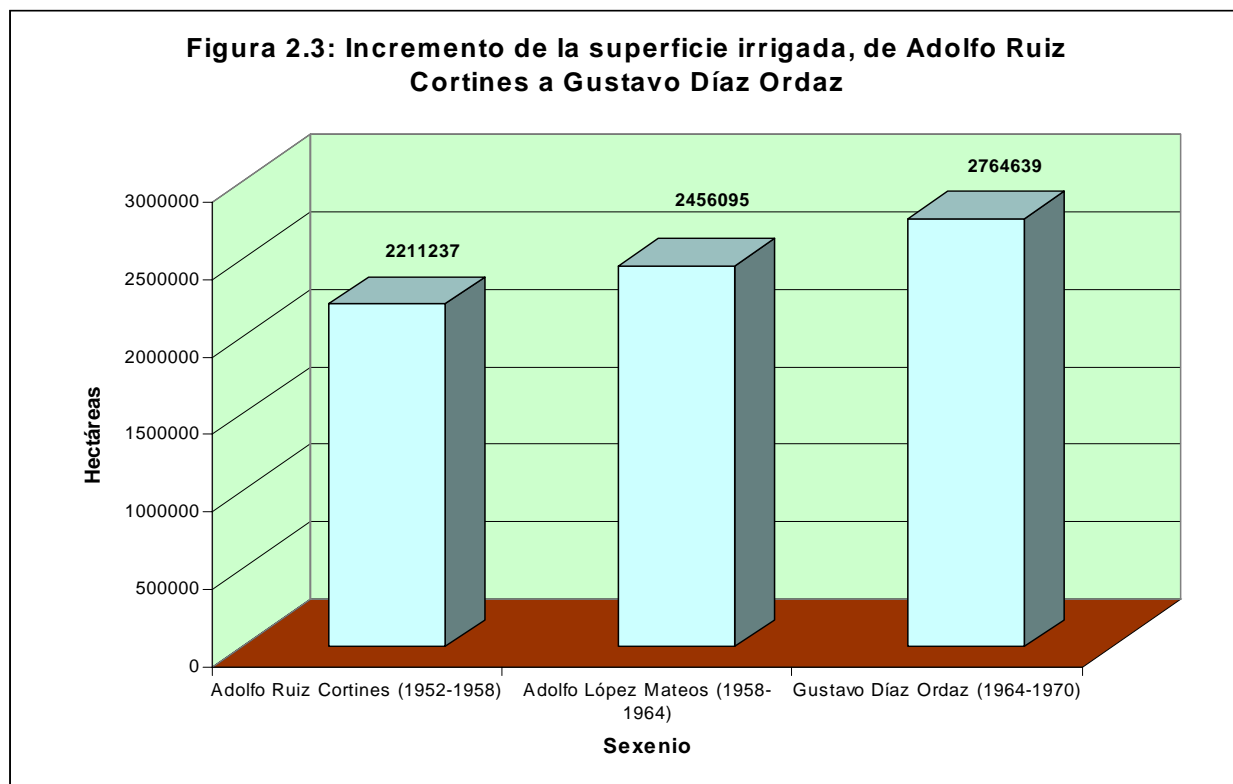
Sin embargo, el aumento del gasto público dirigido a las actividades industriales se hizo a costa de reducir los gastos públicos dirigidos al sector agropecuario, medida que afectó considerablemente la realización de grandes obras de riego y de obras menores que antaño le habían dado un fuerte impulso al sector agropecuario en general y a la agricultura en particular:

“A partir de 1955 empieza a disminuir el gasto público destinado al sector primario, para canalizarlo a áreas consideradas de mayor prioridad, fundamentalmente, actividades industriales y en menor medida, obras de beneficio social como educación, salud, vivienda, etc. También en esta época pierde impulso la realización de nuevas obras hidráulicas y se da prioridad a la conclusión de obras de distribución de las aguas alrededor de las presas construidas con anterioridad; asimismo, se descuidaron actividades menos costosas y de suma importancia para el desarrollo de la infraestructura hidráulica del país, como la construcción de obras menores de irrigación con aguas del subsuelo en las regiones agrícolas más densamente pobladas – como la zona centro – y el mantenimiento o rehabilitación de las obras hidráulicas ya construidas”.⁸³

En consecuencia, si durante los gobiernos de Ávila Camacho (1940-1946), Miguel Alemán (1946-1952) y Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) se habían irrigado 1 millón 940 mil 77 hectáreas, durante los gobiernos de Adolfo López Mateos (1958-1964) y de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) la superficie irrigada se incrementó en solamente 553 mil 402 hectáreas,

⁸³ Romero Polanco, Emilio: op. cit., pp. 24 y 25.

cuando solamente Ávila Camacho (1940-1946) había incorporado al riego una cantidad algo mayor: 556 mil 226 hectáreas. Así, con Adolfo López Mateos (1958-1964) la superficie irrigada del país se incrementó 11.1 por ciento con respecto al periodo anterior (1952-1958), alcanzando 2 millones 456 mil 95 hectáreas; y con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) la superficie irrigada se incrementó a 2 millones 764 mil 639 hectáreas, un incremento del 12.5 por ciento con respecto al sexenio anterior (Ver Figura 2.3).⁸⁴



Así, la reducción del gasto público dirigido a obras de fomento agropecuario, junto al alza de costos de los insumos agrícolas (resultado del cierre de fronteras y de las restricciones a las importaciones), de la fijación de precios de garantía a productos agrícolas con fines de estabilización de precios y de precios internacionales fluctuantes o descendentes, incidió negativamente sobre el comportamiento del sector pese al importante aumento en la productividad de la tierra, sobre todo en el caso de los cultivos industriales o intensivos donde los rendimientos físicos por hectárea pasaron de 3 mil 768 kilogramos en 1960 a 10 mil 647 en 1970 (tasa de crecimiento compuesta anual del 10.9 por ciento), pues en el caso

⁸⁴ Datos de Méndez Morales, José Silvestre: op. cit., p. 117.

de los cultivos alimenticios o extensivos los rendimientos por hectárea se incrementaron solamente de 972 kilogramos en 1960 a 979 en 1970 (tasa de crecimiento compuesta anual del 0.07 por ciento, muy por debajo del 2.1 por ciento del periodo 1930-1960) (Ver Cuadro 2.10).

Cuadro 2.10: Productividad de la tierra por grupos de cultivos, total y según régimen de propiedad (1960-1970)

Cultivos	Superficie Miles de Has.	Producción Miles de tons.	Rendimiento físico (kg/ha.)
Alimenticios o extensivos			
1960			
Privados	4493	4940	1099
Ejidos	3898	3129	826
Total	8391	8159	972
1970			
Privados	2944	2271	924
Ejidos	4598	4665	1015
Total	7542	7386	979
Industriales o intensivos			
1960			
Privado	2095	6918	3302
Ejidos	1504	6643	4417
Total	3599	13561	3768
1970			
Privados	1894	17426	9201
Ejidos	2039	24447	11990
Total	3933	41873	10647

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Solís, Leopoldo: "La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas", Siglo XXI Editores, Decimoctava Edición, México, 1990, p. 136, Cuadro IV-7; con datos de "Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal" de 1960 y 1970.

Todos esos elementos llevarían a una importante disminución de la inversión total en la agricultura y, por tanto, a una importante pérdida de dinamismo para el sector. En efecto, si entre 1941 y 1956 el sector agropecuario en su conjunto había crecido a una tasa promedio interanual del 5.5 por ciento, durante 1956-1970 creció a una tasa mucho menor: 3.5 por ciento en promedio anual. Solamente una rama del sector, la ganadería, creció más en 1956-1970 (4.4 por ciento) que durante 1941-1956 (3.3 por ciento); las demás ramas del sector

(agricultura, silvicultura y pesca) crecieron más durante 1941-1956 que durante 1956-1970 (Ver Cuadro 2.11).⁸⁵ Al respecto para Leopoldo Solís:

*“... Hacia finales de la década de los sesenta empiezan a manifestarse una serie de problemas que se traducen en un estancamiento del sector. La razón más importante de este rezago puede señalarse en la reorientación de la inversión pública que de 14% a inicios de la década de los sesenta cae hasta 4.5 por ciento en 1970, de tal modo que la inversión pública se desplazó del sector agrícola al industrial (...) En forma complementaria emergieron otros dos elementos relevantes. El primero fue el efecto que tuvo el proceso de sustitución de importaciones industriales en términos de alzas de costos de los insumos agrícolas, pues con el cierre de las fronteras y la restricción de las importaciones, el sector agropecuario se vio obligado a abastecerse exclusivamente del mercado interno a precios superiores a los externos (...) El segundo se refiere a la política de estabilización de precios internos – entre otros los de garantía de productos agrícolas – y la orientación del sector agrícola hacia el mercado de exportación, que dejaron al sector sujeto al errático y en parte descendente juego de precios de materias primas en el mercado mundial (...) Sólo cambios en la productividad habrían podido compensar este comportamiento, y aunque de hecho sí hubo un incremento en los rendimientos por hectárea, no fue suficientemente vigoroso como para contrarrestar el impacto negativo de los elementos mencionados. Todo ello desembocó en una disminución de la inversión total en la agricultura que determinó la crisis posterior del sector e hizo que la oferta agrícola pasara de una situación de flexibilidad productiva a otra de inelasticidad, y de ser exportadores de granos a convertirnos en importadores de alimentos a fines de la década de los sesenta”.*⁸⁶

⁸⁵ El sector perdió dinamismo a pesar de la reactivación del reparto agrario que había alcanzado su nivel más bajo durante la gestión de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), pues durante el sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964) se repartieron 11 millones 361 mil 370 hectáreas a 304 mil 498 campesinos, y bajo la gestión de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) se repartió una cantidad todavía mayor: 14 millones 139 mil 574 hectáreas que beneficiaron a 216 mil 695 campesinos (Cfr. Méndez Morales, José Silvestre: op. cit., p. 105, Cuadro 3.7)

⁸⁶ Solís, Leopoldo: “Evolución de la Economía Mexicana”, El Colegio Nacional, Primera Edición, México, 1999, pp. 298-301.

Cuadro 2.11: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB agropecuario y por ramas de actividad, 1941-1956 y 1956-1970

Periodo	Sector agropecuario	Agricultura	Ganadería	Silvicultura	Pesca
1941-1956	5.5	7.4	3.3	3.9	10.9
1956-1970	3.5	3.4	4.4	1.5	5.0

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadro 2.1 y en Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 92, 94, 97, 100 y 102; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, 1985, p. 314; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 119. Tasas calculadas tomando como base los precios de 1960.

Más específicamente, el PIB agrícola creció a una tasa promedio interanual del 3.4 por ciento durante 1956-1970, muy por debajo del 7.4 por ciento del periodo anterior (Ver cuadro 2.11), que frente a un crecimiento de la población particularmente importante (tasa de crecimiento compuesta anual del 3.3 por ciento al haber pasado de 34 millones 923 mil 129 habitantes en 1960 a 48 millones 225 mil 238 en 1970), mermó considerablemente tanto la autosuficiencia alimentaria del país como los excedentes para la exportación, razón por la cual durante este periodo las importaciones de bienes de capital que requería la industrialización se financiaron en forma creciente tanto con inversión extranjera directa como con préstamos del exterior.⁸⁷

En efecto, y pese a que durante este periodo se profundiza la producción interna de bienes intermedios y de consumo duradero, el déficit de la cuenta corriente se complica en un contexto de pérdida de dinamismo de las exportaciones agropecuarias y de un aumento particularmente importante de las importaciones de bienes de capital (durante el periodo en cuestión el déficit acumulado de la cuenta corriente fue de 5 017.5 millones de dólares, muy por encima de los 567.9 millones de dólares del periodo 1940-1956) (Ver Cuadro 2.12), que a diferencia del periodo anterior se decide afrontar no con incrementos en el tipo de cambio

⁸⁷ Al respecto, don Antonio Ortiz Mena apunta que “el endeudamiento externo – si bien tuvo un costo creciente – contribuyó a atenuar los efectos de la menor dinámica de las exportaciones de mercancías y del deterioro en la relación de precios del intercambio. De esta manera fue posible seguir manteniendo un nivel adecuado de importaciones y financiarlas por medio de fondos a largo plazo con tasas de interés relativamente bajas” (Cfr. Ortiz Mena, Antonio: op. cit., p. 435). En buena medida, la menor dinámica de las exportaciones obedecían a la reducción de los excedentes agrícolas para la exportación por las razones ya explicadas.

o con devaluaciones del peso, sino que con inversión extranjera directa y con préstamos del exterior:

*“En esta época se decidió no servirse de la modificación del tipo de cambio para intentar corregir el desequilibrio externo, sino más bien hacer un llamado a los capitales extranjeros (inversión extranjera y crédito externo) como fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. En efecto, el déficit fue financiado con la inversión extranjera directa y con los créditos del exterior”.*⁸⁸

Cuadro 2.12: Balanza de pagos, 1956-1970 (Millones de Dólares)

Año	Saldo de la cuenta corriente	Saldo de la cuenta de capital	Variación de reservas del Banco de México
1956	-93.9	188.7	61.2
1957	-263.7	132.5	-13.6
1958	-241.9	102.6	-77.3
1959	-130.5	134.8	56.0
1960	-300.5	183.8	-8.6
1961	-195.3	262.7	-21.5
1962	-102.2	128.1	16.9
1963	-170.0	207.7	109.7
1964	-351.9	525.1	31.6
1965	-314.4	81.2	-21.0
1966	-296.1	213.2	6.1
1967	-506.3	346.0	39.8
1968	-632.2	379.0	49.0
1969	-472.7	692.9	47.9
1970	-945.9	503.9	102.1
Acumulado	-5017.5	4082.2	378.3

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 36 y 37; con base en “Información Sobre las Relaciones Económicas de México con el Exterior”, Secretaría de Programación y Presupuesto, Cuadros I-A, I-B y I-C.

⁸⁸ Guillén Romo, Héctor: op. cit., p. 36.

Ello porque el tipo de cambio fijo y la estabilidad cambiaria se convirtieron en auténticos objetivos de la política económica del “desarrollo estabilizador” (durante todo el periodo y hasta 1976, el tipo de cambio se mantuvo en 12 pesos con cincuenta centavos por dólar), y que ayudaron a mantener constante el costo en pesos de las importaciones y al logro de una baja y estable inflación que acompañó al alto crecimiento económico.

Una baja y estable inflación, resultado de haber financiado el déficit público con endeudamiento interno y externo en vez de con emisión monetaria, junto a una política fiscal de aliento al ahorro voluntario mediante la exoneración del pago de impuestos sobre el rendimiento de valores de renta fija, determinó una tasa de interés real positiva que propició un incremento importante del ahorro institucional de la economía que se canalizó fundamentalmente a las actividades industriales en detrimento del comercio y del sector agropecuario (Ver Cuadro 2.13).⁸⁹

Cuadro 2.13: Canalización sectorial de los recursos captados por el sistema bancario
(Cálculos sobre precios corrientes)

	Agricultura y ganadería	Industria ¹	Comercio
1950	15.3	58.5	26.2
1960	17.0	58.2	24.8
1970	15.4	61.8	22.8

¹ Incluye minería

FUENTE: Ortiz Mena, Antonio: “Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México”, Trimestre Económico, Editorial Fondo de Cultura Económica, Vol. XXXVII, No. 146, México, abril-junio de 1970, p. 431.

⁸⁹ Al respecto, don Antonio Ortiz Mena señala: “En los individuos el ahorro voluntario aumenta a medida que crece el ingreso personal frente a expectativas de lento aumento de precios y de mantenimiento de la paridad cambiaria (...) Para captar el volumen de ahorro existente y el nuevo por medios institucionales y poder posteriormente transferirlo a las actividades productivas más convenientes, era necesario que la tasa de interés real fuera atractiva. La tasa real de interés es la resultante del nivel de la tasa nominal, de las expectativas de incremento de los precios y del gravamen impositivo sobre el rendimiento de los valores. No era aconsejable elevar la tasa nominal por sus efectos sobre la demanda de fondos para inversión. La confianza en la estabilidad interna y externa se lograría paulatinamente; pero se podía actuar de una vez sobre los impuestos. Por ello se decidió eximir a los rendimientos de valores de renta fija hasta un cierto límite – inicialmente 7% - y gravar con tasas ligeramente progresivas, hasta un 10%, los rendimientos derivados de intereses más altos al mínimo...”. Más adelante anota: “Por actividades los fondos del sistema bancario se destinaron en su mayoría a la industria y a la agricultura; se evitó canalizar cantidades excesivas al comercio y, en general, a operaciones no vinculadas a la inversión”. Como resultado de tales medidas, la propensión marginal a ahorrar se incrementó de 0.13 en 1951-1958 a 0.21 en 1959-1967, y el crecimiento económico se aceleró al disponerse de mayores recursos para la inversión (Cfr. Ortiz Mena, Antonio: op. cit., pp. 421 ,431 y 439).

Con el endeudamiento externo ocurría algo similar, se canalizaba fundamentalmente a proyectos rentables, a actividades productivas promotoras del desarrollo a largo plazo y a sectores vinculados al fomento de la base industrial: energía eléctrica, comunicaciones y transportes, fomento industrial y petróleo, concentraban más del 80 por ciento de los recursos provenientes del exterior vía el endeudamiento (Ver Cuadro 2.14):

*“Se aprecia aquí la canalización a las principales actividades promotoras del desarrollo a largo plazo. Las inversiones en cada uno de los proyectos específicos se han programado para que rindan lo necesario, con el fin de cubrir el adeudo y de que la tasa de ganancia general supere la tasa de interés del préstamo. Se obtiene así en conjunto el ahorro adicional indispensable para hacer frente a los compromisos de la deuda. Otro habría sido el caso si los fondos del exterior se hubieran destinado a sufragar gastos corrientes o bien a inversiones no recuperables”.*⁹⁰

Cuadro 2.14: Canalización sectorial de los préstamos del exterior, 1967

Sector de destino	Porcentaje del total
Total	100
Energía eléctrica	31
Comunicaciones y transportes	22
Fomento industrial	18
Petróleo	11
Agropecuaria (incluye riego)	7
Beneficio social	2
Otras actividades y bonos de fomento económico	9

FUENTE: Ortiz Mena, Antonio: “Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México”, Trimestre Económico, Editorial Fondo de Cultura Económica, Vol. XXXVII, No. 146, México, abril-junio de 1970, p. 434.

⁹⁰ Ortiz Mena, Antonio: op. cit., p. 434. En entrevista con Enrique Krauze, don Antonio Ortiz Mena señalaba que los recursos del exterior no sólo se invertían en actividades rentables sino que también se etiquetaban de manera rigurosa: “Tuvimos mucho cuidado de que el dinero del exterior se usara exclusivamente para proyectos que generaran las divisas suficientes para cumplir con la obligación que estábamos contrayendo (...) El conjunto de la deuda, de la independencia para acá, era 3 mil 800 millones de dólares al 31 de diciembre de 1970, una cantidad absolutamente manejable y toda etiquetada: para qué se había pedido prestado y en qué lo habíamos invertido” (Cfr. Krauze, Enrique: “Gustavo Díaz Ordaz y el 68”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998)

De esa manera, la política fiscal de aliento al ahorro voluntario (según don Antonio Ortiz Mena, artífice de las políticas económicas del “desarrollo estabilizador”, la propensión marginal a ahorrar se incrementó de 0.13 en 1951-1958 a 0.21 en 1959-1967) hizo posible un alto crecimiento económico (tasa de crecimiento promedio interanual del PIB a precios constantes del 6.7 por ciento de 1956 a 1970) ya que se dispusieron de mayores recursos para la inversión que hicieron posible dotar al factor productivo trabajo de una mayor cantidad de capital y, por tanto, un incremento de la productividad laboral (tasa de crecimiento promedio interanual del 2.6 por ciento durante 1959-1967, en comparación con el 2.4 por ciento de 1951-1958) que trajo consigo tanto un incremento del ingreso real de la fuerza de trabajo (los salarios reales crecieron a una tasa promedio interanual del 3.1 por ciento durante 1959-1967, en comparación con el 2.6 por ciento de 1951-1958) como el mantenimiento de tasas adecuadas de utilidad, cuya reinversión se estimuló a través de subsidios y exoneraciones fiscales que encerraron a la economía mexicana en un círculo virtuoso de más y más crecimiento en un contexto de estabilidad cambiaria y de financiamiento del déficit público mediante la apropiación de recursos reales no inflacionarios, esto es, mediante endeudamiento interno y externo que se canalizaba a las actividades industriales más productivas y rentables.⁹¹

El PIB per cápita, mientras tanto, pasó de 5 mil 777 pesos en 1956 a poco más de 9 mil 212 en 1970, significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 3.4 por ciento,⁹² ligeramente por encima del 3.1 por ciento de 1940-1956; en tanto que la reducción del coeficiente de importaciones, sobre todo para los bienes de consumo durable y de capital y para los bienes intermedios, mostraba el avance de la industrialización por sustitución de importaciones (Ver Cuadro 2.15).

⁹¹ Datos de Ortiz Mena, Antonio: op. cit., p. 439.

⁹² Pesos de 1970, datos de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen I, México, 1999, p. 334 (Cuadro 8.1).

Cuadro 2.15: Reducción del coeficiente de importación, 1929-1970

Año	Tipo de bienes			Total de la industria manufacturera
	Bienes de consumo no durable	Bienes intermedios	Bienes de consumo durable y de capital	
1929	0.3517	0.5558	0.9604	0.5671
1939	0.2222	0.5191	0.9029	0.4856
1955	0.0615	0.4105	0.7017	0.3102
1965	0.0571	0.2922	0.5500	0.2630
1970	0.0394	0.2116	0.4705	0.2221

FUENTE: Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, p. 86, Cuadro XXIII, con base en René Villarreal: *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976, cuadro 61 y en Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, *Origen de la crisis económica de México, El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones*. Un análisis preliminar (documento mimeografiado), cuadro 5.

Sin embargo, y pese a que la fuerza de trabajo vio incrementar sus salarios reales y su participación en el ingreso nacional disponible (del 26.3 por ciento del ingreso nacional disponible en 1950-1958 se incrementó al 35.2 por ciento en 1959-1967),⁹³ la distribución familiar del ingreso siguió deteriorándose. En efecto, la esfera baja del consumo (déciles I al IV, y que comprende a trabajadores agrícolas sin tierra o con poca tierra, obreros no calificados o poco calificados, grupos urbanos “marginales” y subempleados) siguió perdiendo participación en el ingreso nacional: del 12.16 por ciento en 1958 pasó al 11.11 por ciento en 1963 y, finalmente, al 10.69 por ciento en 1968; la esfera alta del consumo (subdécil Xb) también vio disminuir su participación en el ingreso nacional: del 38.63 por ciento en 1958 pasó al 38.32 por ciento en 1963 y, finalmente, al 27.15 por ciento en 1968. En consecuencia, la esfera intermedia del consumo (déciles V al subdécil Xa) mejoró su participación en el ingreso nacional: del 49.21 por ciento en 1958 pasó al 50.57 por ciento en 1963 y, finalmente, al 52.15 por ciento en 1968.⁹⁴ Este incremento de la participación de las clases medias en el ingreso nacional, se tradujo en un incremento de la demanda de

⁹³ Datos de Ortiz Mena, Antonio: op. cit., p. 439.

⁹⁴ Guillén Romo, Héctor: op. cit., p. 94, Cuadro XXVI.

bienes de consumo duradero que presionó fuertemente al sector externo de la economía debido al alto coeficiente de importación de los mencionados bienes:⁹⁵

*“El conjunto de las clases medias se había beneficiado del crecimiento económico del país, accedían a los condominios, accedían a los bienes de consumo duraderos, tenían en sus casas aparatos electrodoméstico, televisores, autos, había una gran expansión de las clases medias”.*⁹⁶

Por lo tanto, concentración del ingreso y desequilibrio externo se reforzaban mutuamente, poniendo en entredicho las bases mismas del “desarrollo estabilizador”: la concentración del ingreso hacía peligrar la estabilidad social, ingrediente fundamental del verdadero desarrollo, en tanto que el desequilibrio externo hacía peligrar la estabilidad cambiaria, uno de los pilares del “desarrollo estabilizador”, y aumentaba la dependencia del país con respecto a los países del centro, cuando paradójicamente se pretendía terminar con esa dependencia.

Unos cuantos sectores de las clases medias urbanas se beneficiaban del alto crecimiento económico y de la baja inflación, en tanto que amplios contingentes de población rural y urbana se mantenían al margen o apenas obtenían unos cuantos beneficios. De manera tal que el descontento social iba en ascenso.

A la represión de los ferrocarrileros y al encarcelamiento de sus líderes, Demetrio Vallejo y Valentín Campa, el 28 de marzo de 1959, siguieron los telefonistas, los maestros rurales y los petroleros que demandaban del gobierno aumento salarial y respeto a la independencia sindical:

“Como secuela de la insurgencia ferrocarrilera, en 1959 se registraron cifras altísimas de huelgas, la mayoría tenían dos puntos en común: la exigencia de aumento salarial y el respeto a la independencia sindical. A la suspensión de labores por parte de los telefonistas, siguió el despido forzoso de sus dirigentes. El 4 de agosto la policía montada

⁹⁵ Solís, Leopoldo: “Evolución de la Economía Mexicana”, El Colegio Nacional, Primera Edición, México, 1999, pp. 304-306.

⁹⁶ Roberto Escudero, dirigente estudiantil 1968, en Krauze, Enrique: “Gustavo Díaz Ordaz y el 68”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

*dispersó una manifestación del Movimiento Revolucionario del Magisterio acaudillado por Othón Salazar. Los petroleros que protestaban frente al monumento a la Revolución, fueron expulsados violentamente, era la ley del “ojo por ojo, diente por diente”: de un lado las protestas, del otro los granaderos y la policía montada con sus macanas y gases lacrimógenos”.*⁹⁷

Y bajo el gobierno de “mano dura” de Gustavo Díaz Ordaz, el movimiento médico que demandaba mejores condiciones de trabajo, aumento salarial y la conversión de la beca en contrato de trabajo, sería severamente reprimido.

Así, detrás del aparente éxito macroeconómico de las políticas del “desarrollo estabilizador”, se estaban gestando los siguientes problemas:⁹⁸

- a) Tasa de desempleo elevada y creciente, originada en el incremento de la productividad agrícola y manufacturera, en el rápido crecimiento demográfico experimentado desde los años cuarenta, la urbanización masiva y la creciente participación femenina en la fuerza de trabajo.
- b) Presión creciente a favor de la repartición de tierras, debida al estancamiento del ingreso rural, la concentración de la tierra en granjas comerciales a expensas de los pequeños terratenientes y promesas incumplidas de reforma agraria.
- c) Deterioro de la distribución del ingreso, debido al crecimiento desproporcionado de los ingresos más altos, combinados con el creciente resentimiento por la brecha que separa a ricos y pobres.
- d) Presiones en pro de aumentos salariales, que cada vez resultaban más difíciles de afrontar por los medios tradicionales tales como la cooptación de los líderes sindicales y el encarcelamiento de los disidentes.

⁹⁷ Krauze, Enrique: “Adolfo López Mateos: Pan y Palo”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

⁹⁸ Reynolds, Clark W.: “Por qué el “Desarrollo Estabilizador” de México fue en Realidad Desestabilizador (Con algunas Implicaciones para el Futuro)”, Trimestre Económico No. 176, México, octubre-diciembre de 1977, p. 1000.

e) Déficit comercial crónico y creciente, financiado por la dependencia creciente de capital externo, por una balanza de turismo positiva pero declinante, y los “errores y omisiones” (corrientes de capital y transacciones relacionadas no identificadas).

f) Base anémica de ingresos del sector público, dadas las demandas grandes y crecientes de gastos corrientes y de capital del gobierno, provocadas por el rápido crecimiento demográfico, la urbanización y el desarrollo.

Al deterioro de la situación financiera del país (déficit presupuestal y en cuenta corriente de la balanza de pagos), se añadía el aumento del descontento social, tanto en el campo como en la ciudad:

“A estos problemas de desequilibrio interno y externo deben añadirse las necesidades más fundamentales derivadas del enorme crecimiento demográfico, la escasez de tierras, la demanda de empleos bien remunerados y la generalización de la pobreza. Algunos miembros de las poblaciones de pobres y de estudiantes que obtenían escaso beneficio del sistema y virtualmente no tenían influencia sobre su comportamiento se mostraban cada vez más cínicos e inquietos, dado que no tenían nada que perder. Surgieron movimientos en el área rural que exigían reformas a la tenencia de la tierra y el control político”.⁹⁹

De entre todas estas problemáticas destacaban, sobre todo, el aumento del desempleo y la pobreza, que el gobierno siguiente trataría de resolver invocando una etapa de “desarrollo compartido”: el aumento de la demanda agregada para alcanzar el pleno empleo y el aumento del gasto social para garantizar una distribución más o menos equitativa del ingreso, algo que el “desarrollo estabilizador” había ignorado. ¿Sería capaz el gobierno de Luis Echeverría de solucionar estos problemas sin comprometer todavía más la situación financiera del país?

⁹⁹ Reynolds, Clark W.: op. cit., p. 1008.

2.3. “Desarrollo compartido”, auge petrolero y agotamiento de la industrialización sustitutiva, 1970-1982

Ante el aumento del subempleo, el desempleo y la pobreza que había tenido lugar durante el “desarrollo estabilizador”, desde el primer momento de su gobierno Echeverría invocó abierta y explícitamente una etapa de “desarrollo compartido”. El primero de diciembre de 1970, en su mensaje de toma de posesión, Echeverría expresó:

*“Para el Ejecutivo Federal, gobernar será distribuir equitativamente el fruto de redoblados esfuerzos, hacer que las regiones y los grupos más afortunados contribuyan al desenvolvimiento de los más atrasados”.*¹⁰⁰

El acelerado crecimiento demográfico experimentado durante la década de los sesenta, y que alcanzó su cúspide en la década de los setenta, se tradujo en más necesidades de educación, de salud, de vivienda y, sobre todo, de empleo, que sólo se podían satisfacer mediante el aumento de los gastos públicos, incluido el gasto social, a fin de lograr el tan ansiado “desarrollo compartido” echeverrista; o sea, la doble meta keynesiana del pleno empleo y la equidad distributiva. Para el economista Francisco Javier Alejo, que se había incorporado al gabinete echeverrista como subsecretario de hacienda a la renuncia de Hugo B. Margain¹⁰¹ como titular del ramo, lo anterior era particularmente claro:

“Sí, recordemos que en los setenta es cuando llega a su cúspide la explosión demográfica en México, cosa que no estaba tomada en cuenta en el modelo anterior, parecía como sino existiera el problema, por eso es que ya se estaba deteriorando el panorama social del país, el panorama distributivo, el panorama de justicia social (...) El ya presidente Echeverría era un hombre que traía una energía inmensa, que tenía visiones muy claras de faltantes en el país: los faltantes en materia de infraestructura, los faltantes en materia de educación, los faltantes en materia de salud, de vivienda, en materia de desarrollo agrícola, etcétera,

¹⁰⁰ En Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

¹⁰¹ Hugo B. Margain, quien ocupaba el ministerio de hacienda a principios del sexenio echeverrista y que fue relevado en el cargo por José López Portillo, se oponía al crecimiento desmesurado del gasto público y le expresó al presidente Echeverría: “la deuda interna y la deuda externa tienen un límite, y ya llegaron al límite” (Cfr. Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998).

*etcétera; y se dedicó a canalizar esa energía a tratar de atacar todos esos problemas de manera simultánea”.*¹⁰²

La carencia de hospitales, de escuelas, de vivienda para los trabajadores y, sobre todo, la pronunciada desigualdad en la distribución del ingreso, llevaría al presidente Echeverría a proponer una etapa de “desarrollo compartido”, es decir, a la combinación de un alto crecimiento económico (para abatir el subempleo y el desempleo) con reparto equitativo del ingreso (a fin de abatir la pobreza, consecuencia de un reparto sumamente desigual del ingreso que había tenido lugar durante el “desarrollo estabilizador”). Al respecto, para el economista norteamericano Clark W. Reynolds:

*“Para entender el hincapié hecho por el gobierno de Echeverría en el “desarrollo compartido” basta mencionar algunos de los problemas de la distribución de la riqueza nacional (...) El ingreso per cápita pasó de 150 dólares de 1950, o 375 dólares de valor corriente, a la cifra actual muy por encima de los 1 000 dólares a precios corrientes. Pero esta triplicación del ingreso per cápita no se distribuyó de modo uniforme entre la población, que desde 1950 aumentó a más del doble y ahora pasa de 60 millones de habitantes. Los datos... implican que si el ingreso per cápita de México asciende ahora a cerca de 1 000 dólares, los seis millones de habitantes más pobres reciben sólo cerca de 400 dólares anuales; los siguientes veinticuatro millones de habitantes reciben 550 dólares; los siguientes veinticuatro millones, 925 dólares, y los seis millones de ocupantes del estrato superior, 3 700 dólares, un ingreso medio igual a siete veces el de la mitad más pobre de la población. La brecha es enorme en términos del nivel de vida de los mexicanos más pobres...”.*¹⁰³

Resultaba claro, en consecuencia, que el “desarrollo estabilizador” estaba completamente agotado y que era necesario inaugurar un nuevo modelo de desarrollo económico y social:

¹⁰² En Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clfo, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

¹⁰³ Reynolds, Clark W.: op. cit., pp. 1009 y 1010.

*“Entonces la tesis de los economistas de Echeverría era que el sistema estaba agotado y que había que iniciar un nuevo sistema que consistía más que en crear riqueza en distribuirla bien”.*¹⁰⁴

De esa manera, y después de que en 1971 el gobierno de Echeverría observara una política de restricción del gasto a fin de frenar la inflación (que para 1970 fue de 4.5 por ciento con respecto al año anterior medida por el índice de precios del PIB) y disminuir el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos (que para 1970 alcanzó los 945.9 millones de dólares), *“en 1972 se tomó la decisión de aumentar los gastos públicos para expandir la producción, disminuir el desempleo y mejorar la distribución del ingreso...”*¹⁰⁵

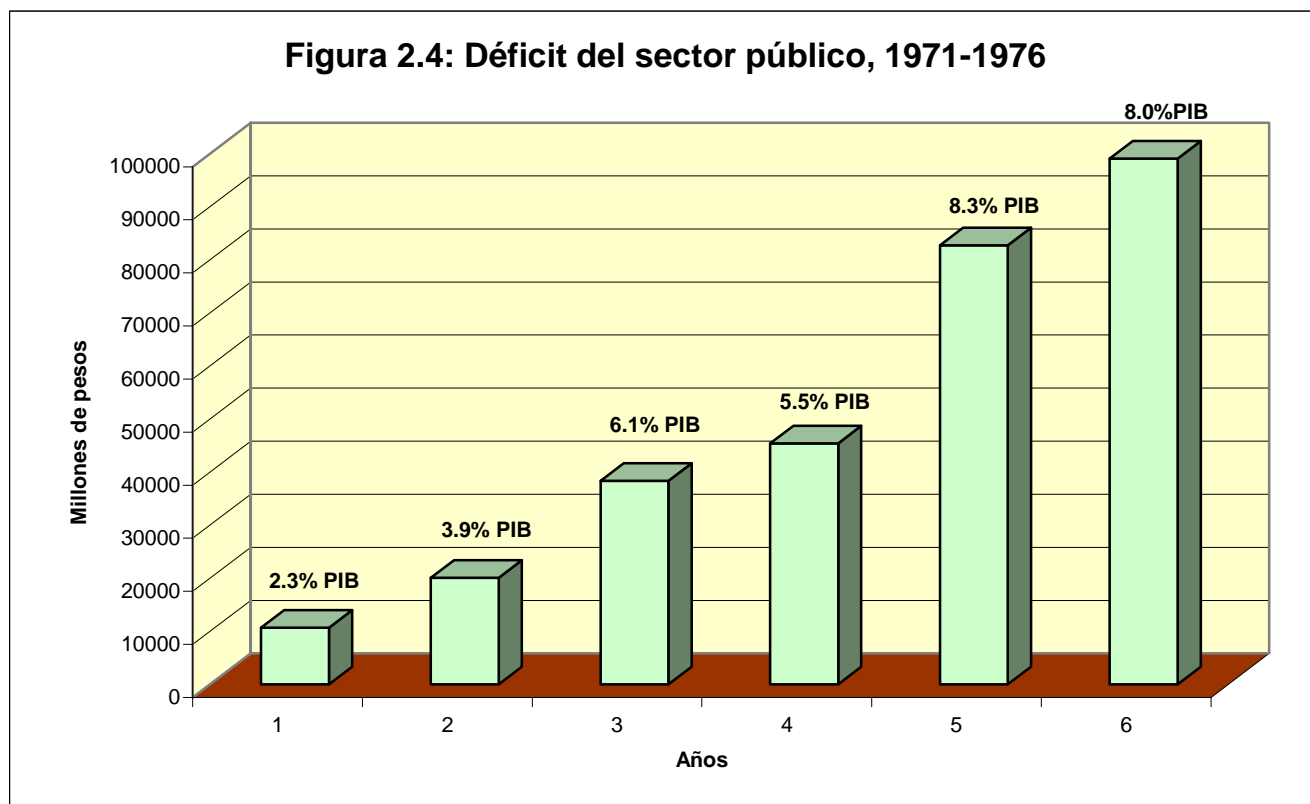
No obstante, este aumento de los gastos públicos, al no ser correspondidos por aumentos en la recaudación tributaria y en los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, degradó fuertemente la situación financiera del gobierno: el déficit del sector público brincó de 10 mil 679.3 millones de pesos en 1971 (2.3 por ciento como proporción del PIB) a 20 mil 39.1 millones de pesos en 1972 (3.9 por ciento como proporción del PIB), hasta casi alcanzar los 100 mil millones de pesos en 1976 (8.0 por ciento como proporción del PIB). ¡En tan sólo seis años, el déficit del sector público se multiplicó por 9.3 veces! (Ver Figura 2.4). Y lo más importante, es que el déficit fiscal se financió en parte con emisión monetaria (la masa monetaria creció a una tasa promedio interanual del 18.2 por ciento durante 1971-1975) y en parte con endeudamiento interno (que aportó el 59 por ciento del financiamiento total) y externo (que proporcionó el 41 por ciento restante de los faltantes públicos durante 1970-1975),¹⁰⁶ de manera tal que esta forma de financiamiento comenzó a desplegar su dialéctica desequilibrante: la reactivación del crecimiento económico a partir de 1972 se acompañó de una aceleración particularmente importante de la inflación y de un aumento significativo del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, este último producto en parte de la sobrevaluación del peso a que condujo una inflación doméstica claramente mayor a la del principal socio comercial del país: los Estados Unidos de América. En tanto que el pago de intereses de la deuda pública que se estaba contratando agravaría aún más el déficit fiscal

¹⁰⁴ Carlos Abedrop, banquero, en Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

¹⁰⁵ Reynolds, Clark W.: op. cit., p. 1016.

¹⁰⁶ Datos de Guillén Romo, Hector: op. cit., pp. 47 (Cuadro XII), 48 y 49.

del gobierno. La administración echeverrista estaba comprometiendo todavía más la situación financiera del país.

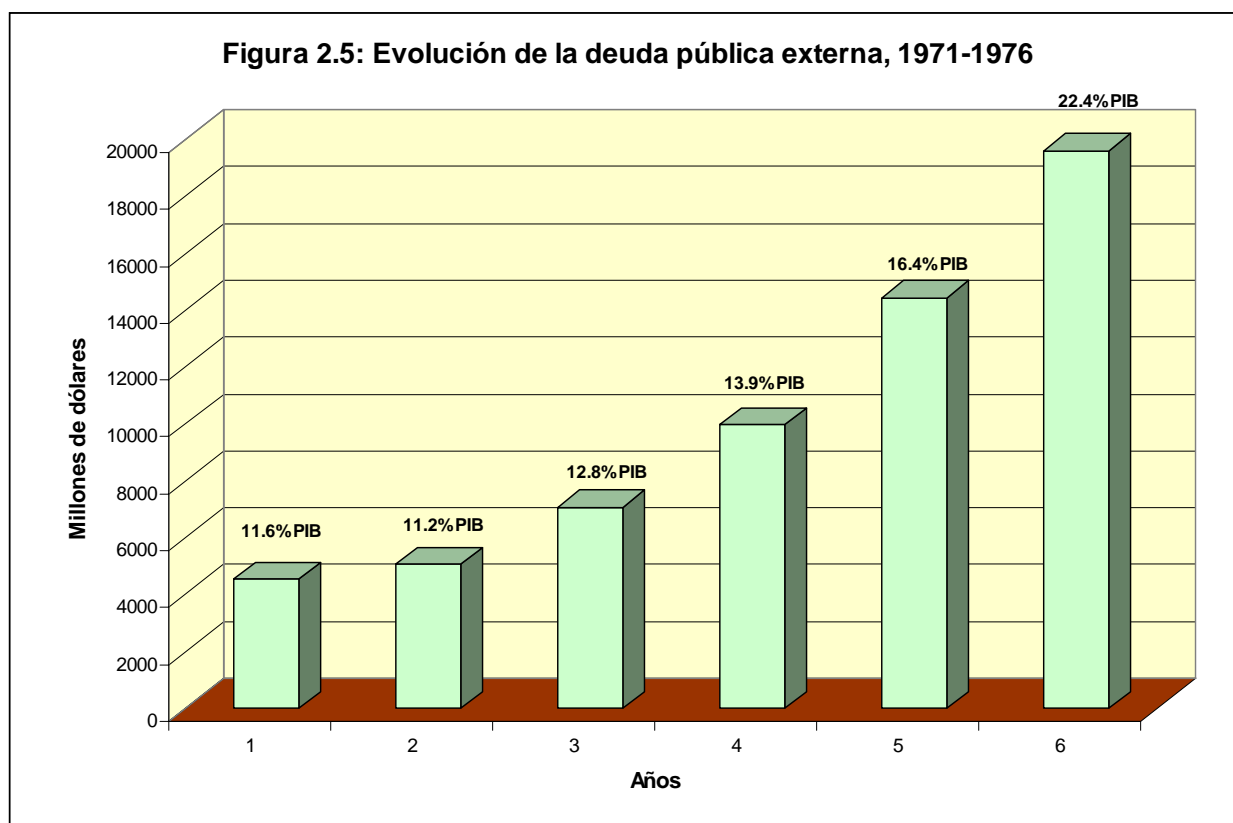


En el fondo, el deterioro del sector externo (déficit en cuenta corriente en aumento) obedecía a la incapacidad de las exportaciones para crecer al mismo ritmo del ingreso nacional y de las importaciones de bienes intermedios y de capital que requería la tercera y última fase del proceso de industrialización por la que atravesaba la economía mexicana en esos momentos. Conforme se recuperó el crecimiento económico a partir de 1972, las importaciones aumentaron más deprisa que las exportaciones conduciendo al aumento del déficit en cuenta corriente y, por consiguiente, al correspondiente aumento de la deuda externa para financiarlo:

“Durante el periodo 1971-1976 siguió empeorando el déficit en cuenta corriente (...) El nivel de 726 millones de dólares en 1971 aumentó a 3 769 millones de dólares en 1975, y la tendencia continuó en 1976. Durante el periodo 1971-1975 el déficit aumentó a una tasa compuesta anual superior al 40%, debido sobre todo a la continuación del empeoramiento de la balanza comercial. Las exportaciones de bienes aumentaron 19% anual, debido en

parte al impresionante crecimiento repentino de las exportaciones de manufacturas de las nuevas plantas maquiladoras y a la creciente competitividad de las industrias del interior del país, pero las importaciones aumentaron 23% anual, lo que destruyó las ganancias de las exportaciones e hizo aumentar el déficit comercial al 27% anual.”¹⁰⁷

En consecuencia, la deuda pública externa, contratada para financiar tanto el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos como el déficit fiscal del gobierno, se incrementó de manera notable durante 1971-1976: de un nivel de 4 mil 545.8 millones de dólares en 1971 (11.6 por ciento como proporción del PIB), se ubicó en 19 mil 600.2 en 1976 (22.4 por ciento como proporción del PIB).¹⁰⁸ ¡En seis años, la deuda pública externa se multiplicó por 4.3 veces! Ver Figura 2.5).



¹⁰⁷ Reynolds, Clark W.: op. cit., p. 1011.

¹⁰⁸ Datos de INEGI, “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, México, 2000, p. 104, con base en INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen II, México, 1999.

Sin embargo, y pese al enorme aumento de los gastos públicos, del déficit fiscal del gobierno y del endeudamiento interno y externo, el crecimiento económico resultó bastante moderado: 5.0 por ciento en promedio anual medido por el PIB a precios de 1960 (Ver Cuadro 2.16), a todas luces insuficiente para solucionar el problema del subempleo y desempleo heredado del “desarrollo estabilizador”. Más que acercarse la economía al pleno empleo se alejó.¹⁰⁹ ¿Qué factores, sin embargo, explican este crecimiento económico tan moderado a pesar de la enorme expansión de los gastos públicos? Básicamente se distinguen los siguientes:

Primero: el periodo 1971-1976 se caracterizó por una fuerte yuxtaposición entre dos orientaciones diferentes de la política económica: la del gobierno, que intentaba romper con el pasado del desarrollo estabilizador y dinamizar la economía gracias a una política keynesiana expansiva que alentara la producción y el empleo, y la del Banco de México, de inspiración friedmaniana y que intentaba oponerse a la política gubernamental gracias a medidas de restricción monetaria y del crédito. En consecuencia, la política monetaria y del crédito restrictiva del Banco de México, contraria a la política de finanzas públicas expansivas del gobierno, llevó a la economía mexicana a una situación de freno y arranque con graves consecuencias a nivel económico y social.¹¹⁰

Segundo: el discurso “izquierdizante” de Echeverría y algunas de sus acciones (v. gr. la creciente participación que fue adquiriendo el Estado en la economía durante su gestión y

¹⁰⁹ Luis Pazos, economista conservador y crítico implacable de los gobiernos “populistas” de Luis Echeverría y José López Portillo, muestra el aumento del desempleo ocurrido durante el periodo 1970-1976. Descomponiendo la “población en edad de trabajar” en “económicamente activa”, a la que identifica como “población efectivamente ocupada”, y en “población desempleada y subempleada” muestra lo siguiente: de una población en edad de trabajar de 24 millones 700 mil personas en 1970, 12 millones 600 mil (o el 51% de la población en edad de trabajar) se encontraban efectivamente ocupadas y el resto, 12 millones 100 mil o el 49 por ciento de la población en edad de trabajar, se encontraban desempleadas y subempleadas; en tanto que para 1976 la situación se modificó de manera sustancial: de 30 millones 200 mil personas en edad de trabajar, sólo 14 millones 100 mil (o el 46.7%) se encontraban efectivamente ocupadas y el resto, 16 millones 100 mil equivalentes al 53.3% de la población en edad de trabajar, se encontraban desempleadas y subempleadas. En esa perspectiva, el desempleo se incrementó en aproximadamente 4.5 puntos porcentuales durante la gestión de Luis Echeverría (Cfr. Pazos, Luis: “Futuro Económico de México”, Editorial Diana, Novena Impresión de la Primera Edición, México, 1983, pp. 21, 22, 26 y 29). José Silvestre Méndez, por su parte, señala lo siguiente: “se reconoce el problema de la desocupación que afecta a 8% de la PEA y subocupación a 25%, problemas que no se resuelven en el sexenio” (Cfr. Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, p. 301).

¹¹⁰ Guillén Romo, Héctor: op. cit., pp. 53 y 54.

las expropiaciones de tierras que realizó para entregarlas a campesinos que las solicitaban) despertaron la desconfianza de la iniciativa privada que en consecuencia se abstuvo de invertir, restándole de esa manera dinamismo al crecimiento económico.¹¹¹

Tercero: en la medida en que el gobierno aumentó el gasto público disminuyó la inversión del sector privado (el famoso efecto *crowding-out* o *expulsión* del tradicional libro de texto de macroeconomía), sobre todo de la pequeña y mediana empresa. Al colocar parte de los valores gubernamentales en la banca comercial para financiar su déficit presupuestal, el gobierno mermó recursos para financiar proyectos de inversión de las empresas privadas, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas ya que las grandes pudieron recurrir a los préstamos de la banca internacional.¹¹² Esa situación, junto a la ausencia de una política monetaria y del crédito de “acompañamiento” por parte del Banco de México, no permitió a la economía fluir con celeridad. Cabría esperar que a la política fiscal expansiva del gobierno le correspondiera una política monetaria y del crédito también expansiva por parte del Banco de México, cosa que desafortunadamente no ocurrió.

Cuarto: cabe destacar, por último, que muchos de los proyectos productivos que se echaron a andar durante la gestión echeverrista no rindieron los frutos esperados debido a la falta de planeación adecuada, a los ineficientes manejos financieros, a los inevitables casos de corrupción y al afán por verlos terminados antes de que finalizara el sexenio. De manera tal que se dio ahí un desperdicio importante de recursos que eran vitales para sostener el ritmo de crecimiento de la economía del país. Al respecto, Enrique Krauze señala:

¹¹¹ Al respecto, destacan las expropiaciones de tierras altamente productivas realizadas en el Valle del Yaqui, Sonora. Enrique Krauze anota que “uno de los casos más dramáticos sucedió en San Ignacio Río Muerto Valle del Yaqui, en Sonora. Un grupo de campesinos tomó un predio de 100 hectáreas de riego pertenecientes a un latifundio, que tenían años solicitándolo. La policía del estado realiza un violento desalojo en el que mueren siete campesinos y 12 más resultan heridos. Echeverría orilla a la renuncia del gobernador, Carlos Armando Biebrich, expropia el predio y lo entrega a los campesinos. Poco antes de terminar su sexenio, el presidente decretó otras expropiaciones en la región. Estas tierras tenían obras de infraestructura, altos índices de productividad y estaban consideradas entre las más ricas del país”. Asimismo, y como parte del discurso de izquierda de Echeverría, Enrique Krauze destaca lo siguiente: “... La relación con los empresarios, que había sido cordial al principio del sexenio, se fue deteriorando. Les llamó riquillos en un informe, y logró que éstos cerraran filas en una nueva agrupación cupular: el Consejo Coordinador Empresarial” (Cfr. Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998)

¹¹² Guillén Romo, Héctor: op. cit., pp. 48 y 49.

*“Sí había dinero había que gastarlo y si no había que imprimirlo o pedirlo prestado, gastar era sinónimo de invertir y casi todos sus proyectos eran hechos a una gran escala. En el caso de Bahía de Banderas, en la costa de Nayarit, fue patente la falta de planeación: se adquirieron terrenos ejidales en la playa para desarrollar un complejo turístico y se compraron embarcaciones para convertir a los campesinos de la zona en pescadores. El proyecto fracasó por el ineficiente manejo financiero y los inevitables casos de corrupción. Otro proyecto faraónico que tampoco cumplió con las expectativas que se planteó, fue el del complejo siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Errores de diseño en la planta, problemas financieros y el afán de ver terminada la primera etapa de la obra antes de que concluyera el sexenio, impidieron que la planta pudiera alcanzar los niveles de producción esperados”.*¹¹³

De esa manera, poco después de mediados de 1976 estalló en el país una crisis de balanza de pagos de enormes proporciones. La paridad peso-dólar, que se había mantenido en 12 pesos con cincuenta centavos durante 22 años (recordemos que la última devaluación había tenido lugar en Semana Santa de 1954 bajo la gestión de Adolfo Ruiz Cortines), finalmente no se pudo sostener y el peso se devaluó a fin de corregir el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, consecuencia éste del aumento desmesurado de los gastos públicos que se financiaron con emisión monetaria y con endeudamiento interno y externo que generaron una dialéctica desequilibrante al interior de la economía mexicana. Interpretación esta última que sería la explicación ortodoxa del Fondo Monetario Internacional (FMI) a la primera gran crisis de balanza de pagos de México, pues otras crisis sobrevendrían después.

En medio de una situación caracterizada por una desaceleración del crecimiento (en 1976 la economía creció al 1.7 por ciento, cuando el año anterior lo había hecho a un ritmo mucho mayor: 4.1 por ciento medido por el PIB a precios de 1960), por una acentuación de la inflación (que después de desacelerarse en 1975 recobró su tendencia alcista en 1976 alcanzando una tasa del 15.8 por ciento), por un abultado déficit en cuenta corriente (que disminuyó en poco más de 600 millones de dólares con respecto a 1975 respondiendo a la desaceleración del crecimiento económico) y por un significativo aumento de la deuda

¹¹³ Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

pública externa (que aumentó en poco más de 5 mil millones de dólares con respecto a 1975, ubicándose en los 19 mil 600.2 millones de dólares) (Ver Cuadro 2.16), que una devaluación fue decidida en agosto de 1976 con la intención de “cerrar” el saldo negativo de la cuenta corriente vía mayores exportaciones y menores importaciones.

Cuadro 2.16: Indicadores de crecimiento económico, inflación, balanza de pagos y deuda externa (1971-1976)

Año	Tasa de crecimiento del PIB a precios de 1960	Tasa de inflación medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (1978 = 100)	Déficit en cuenta corriente de balanza de pagos (millones de dólares)	Deuda pública externa (millones de dólares)
1971	3.4	5.3	-726.4	4545.8
1972	7.3	5.0	-761.5	5064.6
1973	7.6	12.0	-1175.4	7070.4
1974	5.9	23.7	-2558.1	9975.0
1975	4.1	15.1	-3692.9	14449.0
1976	1.7	15.8	-3068.6	19600.2
Promedio	5.0	12.8		

FUENTE: Para tasa de crecimiento del PIB y déficit en cuenta corriente de balanza de pagos Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 46 y 51 (Cuadros X y XVI); para tasa de inflación INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen II, México, 1999, p. 834 (Cuadro 19.14.1); para deuda pública externa INEGI, “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, México, 2000, p. 104.

La imprudente gestión macroeconómica, el clima de confrontación entre el gobierno y los empresarios (que se tradujo en falta de inversiones productivas tan necesarias para el crecimiento económico y en fuga de capitales) y la recesión de la economía mundial que siguió al choque petrolero de 1973 precipitaron la crisis de balanza de pagos de mediados de 1976.

En consecuencia, el crecimiento económico moderado, la elevada inflación y la crisis de balanza de pagos de 1976 se tradujeron en más desempleo y en una disminución importante del poder adquisitivo de sueldos y de salarios, en tanto que la distribución familiar del ingreso permaneció casi inalterada (la esfera baja del consumo, déciles I al IV, aumentó apenas escasamente su participación en el ingreso nacional: 10.69 por ciento en 1968 a 10.94 por ciento en 1977; la esfera alta del consumo, subdécil Xb, siguió perdiendo participación: del 27.15 por ciento en 1968 pasó al 25.45 por ciento en 1977; en cambio, la esfera intermedia del consumo, déciles V al subdécil Xa, mejoró considerablemente su participación: en 1958 se llevaba el 52.15 por ciento del ingreso nacional y en 1977 concentraba el 63.60 por ciento).¹¹⁴ En suma, ni crecimiento económico que garantizara el pleno empleo ni reparto equitativo del escaso ingreso nacional generado entre 1971 y 1976. Las clases populares, alternativamente identificadas con la esfera baja del consumo, fueron las más perjudicadas por esta extraña combinación de escaso crecimiento económico y elevada inflación, cuando paradójicamente las políticas económicas echeverristas pretendían mejorar el bienestar de las clases más desprotegidas. En opinión del banquero Carlos Abedrop:

*“Fue muy lamentable. Fue un hombre, el presidente Echeverría, que tenía las mejores intenciones respecto al sector popular y creo que fue él el más afectado, porque la inflación que sobrevino, la caída del empleo, obviamente a quien más afectó era a las clases populares”.*¹¹⁵

Inmediatamente después de la devaluación, el gobierno mexicano firmó un acuerdo de estabilización con el FMI que estaría vigente por un periodo de tres años: 1977-1979, la primera mitad de la gestión de José López Portillo que sucedería en la Presidencia de la República a Luis Echeverría. La terapéutica recomendada por el FMI para superar la crisis consistía en lo siguiente: acompañar la devaluación (política de “desviación del gasto”) con reducciones de la demanda agregada vía disminución de los gastos públicos, restricción monetaria y crediticia (nada extraño para el Banco de México) y contención salarial. El

¹¹⁴ Datos de Guillén Romo, Héctor: op. cit., p. 94 (Cuadro XXVI).

¹¹⁵ Carlos Abedrop en Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

presidente José López Portillo comprendía lo delicado de la situación, una situación caracterizada por una deuda pública externa que casi alcanzaba los 20 mil millones de dólares, elevado déficit fiscal, alta inflación y elevado desempleo, por lo que se propuso, en un primer momento, seguir a pie juntillas los lineamientos del FMI: reducciones drásticas de la demanda agregada vía disminución de los gastos públicos y contención salarial, así como restricción monetaria y del crédito. Y no sólo eso, sino que en su mensaje de toma de posesión propuso un programa de desarrollo cauteloso y prudente que comprendía tres etapas: dos años de recuperación, dos de consolidación y dos de crecimiento acelerado.

De esa manera, durante casi dos años se aplicaron severas medidas de estabilización a fin de superar la crisis e iniciar la recuperación:

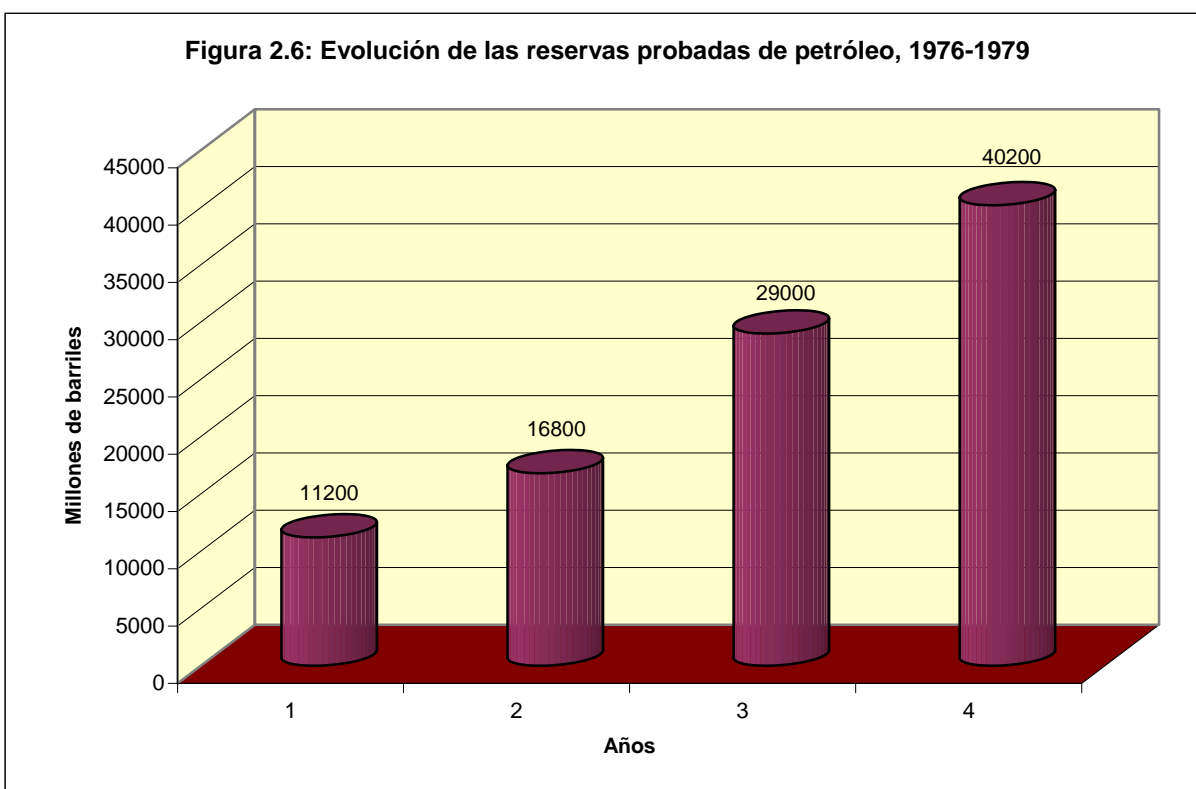
*“Durante casi dos años se siguió una política de austeridad absoluta que para el pueblo se tradujo en un tope salarial del 10 por ciento y en el encarecimiento de los productos de consumo básico”.*¹¹⁶

Sin embargo, tan pronto México se descubrió dueño de importantes recursos petroleros se tiró por la borda la propuesta de desarrollo en tres etapas y se incumplió con el acuerdo de estabilización firmado con el FMI. Hacia fines de 1976 las reservas probadas de petróleo ascendían, según Jorge Díaz Serrano, quien eventualmente fungiría como director general de Petróleos Mexicanos (PEMEX) durante la mayor parte de la administración lopezportillista (1976-1982), a 11 mil 200 millones de barriles, que para 1977 se incrementaron a 16 mil 800, a 29 mil millones en 1978 y a poco más de 40 mil millones de barriles en 1979 (Ver Figura 2.6).¹¹⁷ Una riqueza incalculable e inmensa que serviría a México de aval para obtener préstamos en los mercados internacionales de capital con los cuales acelerar el crecimiento económico, y que llevaría al presidente José López Portillo a declarar que los mexicanos tendríamos que “acostumbrarnos a administrar la abundancia”:

¹¹⁶ Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clfo, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

¹¹⁷ Datos de Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clfo, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

*“La recesión que siguió a la crisis de 1976 fue de corta duración. El descubrimiento de cuantiosas reservas petroleras eliminó la restricción externa y propició un cambio drástico de la política económica. En lugar de ajustarse a la escasez, el gobierno debía ahora “administrar la abundancia”, una frase usada a menudo por José López Portillo, presidente de la república entre el 1º. de diciembre de 1976 y el 30 de noviembre de 1982. La postura oficial, ampliamente compartida, era que México podía crecer a tasas sin precedente a partir de 1978 (...) Poco tiempo después de asumir la presidencia, López Portillo confirmó el descubrimiento de grandes reservas petrolíferas y manifestó su decisión de usar las reservas para promover el crecimiento...”*¹¹⁸



En consecuencia, con los recursos provenientes del petróleo vía préstamos y exportaciones el gobierno decidió relajar su política de gasto con la intención de imprimirle dinamismo y celeridad a la economía. Durante 1977-1979, periodo en que estaría vigente el acuerdo de estabilización firmado con el FMI, la economía creció a una tasa promedio interanual del 6.1 por ciento como resultado de un crecimiento particularmente lento en 1977 (3.3 por

¹¹⁸ Lustig, Nora: op. cit., pp. 48 y 49.

ciento) y de un crecimiento significativo en 1978 (7 por ciento) y en 1979 (8 por ciento) (Ver Cuadro 2.17)

Sin embargo, y junto a la aceleración del crecimiento económico, la situación fiscal y externa del país tendieron a complicarse. De un déficit fiscal del 6.7 por ciento en 1977 y en 1978, se pasa a uno del 7.6 por ciento como proporción del PIB en 1979 como resultado del segundo “choque” petrolero mundial, consistente en una elevación de los precios internacionales del petróleo, que condujeron al gobierno a relajar todavía más la política de gasto público (Ver Cuadro 2.17). El déficit en cuenta corriente, por su parte, tendió a incrementarse de manera persistente después de que en 1977 disminuyera en poco más de mil 400 millones de dólares con respecto al año anterior, para ubicarse en mil 596.4 millones de dólares, para brincar luego a 2 mil 693 millones de dólares en 1978 y a 4 mil 870.5 en 1979. En consecuencia, la deuda pública externa, contratada para financiar tanto el déficit fiscal como el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, se fue hacia arriba: de 19 mil 600.2 millones de dólares en 1976, se incrementó a 22 mil 914 en 1977, a 26 mil 264 en 1978 y, finalmente, a casi 30 mil millones de dólares en 1979 (Ver Cuadro 2.17). ¡En cuestión de tres años, la deuda pública externa se incrementó en poco más de 10 mil millones de dólares, a razón de casi 3 mil 400 millones de dólares en promedio por año!

Pero no sólo el sector público se endeudaba con el exterior, sino que también el sector privado hacía lo mismo con tal de expandir su capacidad de producción:

“Una suerte de faraonismo petrolero cundió también en el sector privado. En Monterrey el poderoso grupo Alfa empezó a comprar empresas al por mayor, pagando generosamente por ellas. Lo mismo adquiría fábricas de cuchillos o de plásticos que empacadoras. Como en el caso del sector público, el dinero provenía de bancos extranjeros. En conjunto, los sectores público y privado contrataron deuda externa por un total de 51 mil 788.5 millones de dólares entre 1977 y 1982”.¹¹⁹

¹¹⁹ Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

Cuadro 2.17: Indicadores de crecimiento económico, inflación, déficit fiscal, balanza de pagos y deuda externa (1977-1982)

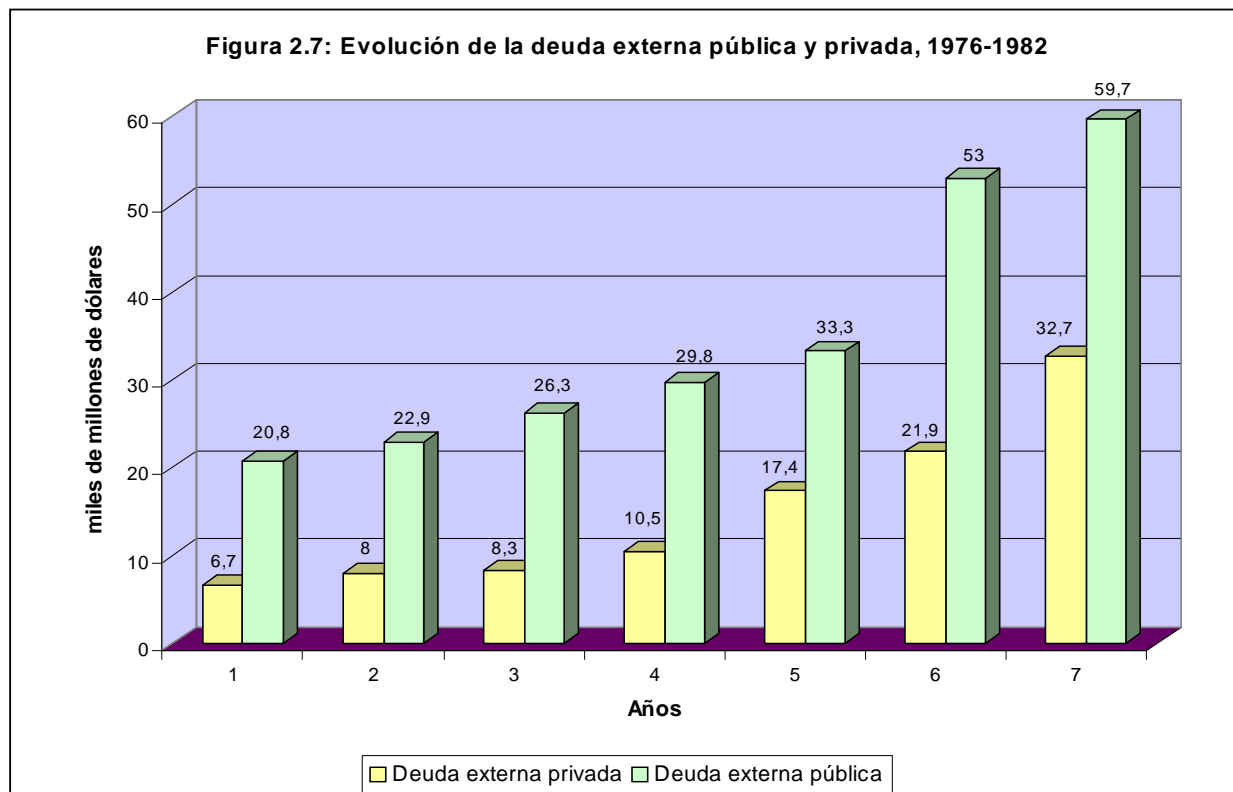
Año	Tasa de crecimiento del PIB a precios de 1960	Tasa de inflación medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (1978 = 100)	Déficit fiscal como proporción del PIB	Déficit en cuenta corriente de balanza de pagos (millones de dólares)	Deuda pública externa (millones de dólares)
1977	3.3	28.9	6.7	-1596.4	22914
1978	7.0	17.5	6.7	-2693.0	26264
1979	8.0	18.2	7.6	-4870.5	29757
1980	8.3	26.2	7.5	-7223.3	33813
1981	8.1	28.1	14.1	-12544.3	52961
1982	-0.5 ^a	58.8	17.0 ^a	-4878.5	59730
Promedio	5.7	29.6			

FUENTE: Para tasa de crecimiento del PIB hasta 1981 Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, pp. 56 y 58; ^a para tasa de crecimiento del PIB de 1982 a precios de 1970 INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen I, México, 1999, p. 345 (Cuadro 8.4); para tasa de inflación INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen II, México, 1999, p. 834 (Cuadro 19.14.1); para déficit fiscal como proporción del PIB hasta 1981 Lustig, Nora: “México, Hacia la Reconstrucción de una Economía”, Colmex-Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1994, p. 50 (Cuadro 1.5); ^a para déficit fiscal de 1982 dato proporcionado por Jesús Silva Herzog, secretario de hacienda 1981-1982, en Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998; para déficit en cuenta corriente y deuda pública externa INEGI, “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, México, 2000, pp. 96 y 104.

Así, la deuda externa total, que en 1976 era de 27 mil 500 millones de dólares (20 mil 800 del sector público y 6 mil 700 del sector privado), alcanzó los 92 mil 400 millones de dólares en 1982 (59 mil 700 del sector público y 32 mil 700 del sector privado) (Ver Figura 2.7).¹²⁰ ¿En cuestión de seis años, la deuda externa total del país se incrementó en casi 65

¹²⁰ Datos de Lustig, Nora: op. cit., pp. 40 y 54 (Cuadros I.5 y II.2), con base en E. Zedillo Ponce de León, “Mexico’s Recent Balance-of-Payments Experience and Prospects for Growth”, Word Development, vol. 14, agosto de 1986, p. 63, para 1976; para 1977-1982 José Ángel Gurría, “La política de deuda externa de México, 1982-1990”, México, enero de 1991, anexo 1, p. 26. El lector puede advertir que el dato de deuda pública externa para 1976 difiere entre el proporcionado por INEGI, “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)” y el proporcionado por Nora Lustig con base en E. Zedillo Ponce de León, “Mexico’s Recent Balance-of-Payments Experience and Prospects for Growth”. Asimismo, los datos de deuda externa total

mil millones de dólares (64 mil 900 para ser exactos), pensando en que el petróleo proporcionaría las divisas suficientes para devolver los préstamos (y sus respectivos intereses) que se estaban contratando!



Las cuantiosas inversiones del sector público y del sector privado financiadas con endeudamiento externo, le imprimieron un vigoroso dinamismo a la economía mexicana en términos de producción y de empleo. Las cuantiosas reservas petroleras descubiertas y la tendencia al alza en los precios internacionales del petróleo, generaron expectativas optimistas en los sectores público y privado que los condujo a expandir sus proyectos de inversión que decidieron financiar con endeudamiento externo en momentos en los cuales las tasas de interés internacionales eran relativamente bajas. De esa manera, al aumentar las inversiones productivas aumentaron en consecuencia la producción y el empleo de manera notable:

manejados por Nora Lustig indican que entre 1977 y 1982 ésta aumentó en 64 mil 900 millones de dólares, y no en 51 mil 788.5 como lo asienta Enrique Krauze en “José López Portillo: El Presidente Apostador”.

*“La perspectiva de mayores ingresos asociados a las exportaciones petroleras llevaron a los sectores público y privado a expandir sus proyectos de inversión a partir de 1978. En 1979, ante el aumento del precio internacional de petróleo y nuevos descubrimientos de yacimientos petrolíferos la inversión total se aceleró aún más. Durante los cuatro años que duró el auge petrolero, la estrategia de crecimiento basada en la expansión del gasto público produjo resultados impresionantes en términos de producto, inversión y empleo. Entre 1978 a 1981, el PIB creció a un promedio anual de 8.4%, mientras que la inversión total aumentó a 16.2% anual y el empleo urbano se expandió a 5.7% anual”.*¹²¹

En 1979, ante el incremento en el precio internacional del petróleo, el gobierno decidió aumentar todavía más los gastos públicos. Tendencia que continuó en 1980 y a principios de 1981 cuando los precios internacionales del petróleo siguieron subiendo. No obstante, el déficit fiscal y el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzaron niveles alarmantes: el déficit fiscal pasó del 7.6 por ciento como proporción del PIB en 1979 al 14.1 por ciento en 1981, en tanto que el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos aumentó en poco más de 7 mil 600 millones de dólares al haber pasado de 4 mil 870.5 millones de dólares en 1979 a 12 mil 544.3 millones de dólares en 1981 (Ver Cuadro 2.17)

La economía respondió en consecuencia al fuerte aumento de los gastos públicos. El crecimiento económico del 8.0 por ciento en 1979, se incrementó al 8.3 por ciento en 1980 y al 8.1 por ciento en 1981 (Ver Cuadro 2.17). El gobierno mexicano pensó que los precios internacionales del petróleo subirían indefinidamente, por lo que decidió aumentar fuertemente los gastos públicos a fin de imprimirle celeridad y dinamismo a la economía confiando en que el petróleo proporcionaría las divisas suficientes para saldar los adeudos que se estaban contratando con el exterior. Nunca pensó que pronto, muy pronto, los precios internacionales del petróleo empezarían a bajar y que las tasas de interés internacionales comenzarían a subir en momentos en los cuales la economía mexicana dependía bastante del petróleo para su crecimiento (en 1981, por ejemplo, las exportaciones petroleras representaban el 72.5 por ciento de las exportaciones totales) y en los que el país tenía

¹²¹ Lustig, Nora: op. cit., p. 49.

contratada con el exterior una importante proporción de deuda a tasa variable (70 por ciento del total en 1981).¹²²

En tal situación, tanto el fuerte aumento en las tasas de interés internacionales de fines de 1980 como el descenso en los precios internacionales del petróleo iniciado a mediados de 1981 comenzaron a golpear muy fuertemente a la economía mexicana. El incremento en las tasas de interés internacionales del 6 al 20 por ciento, elevaron automáticamente la deuda externa del país en poco más de 34 mil millones de dólares; en tanto que el descenso en los precios internacionales del petróleo significaron para el país dejar de percibir cerca de 16 mil millones de dólares al año.¹²³ En momentos en los cuales el país necesitaba de más recursos para cumplir con un servicio de la deuda externa incrementado y con el pago del principal, los precios internacionales del petróleo se desplomaban colocando al país en una situación muy delicada.

Ambos acontecimientos requerían, por supuesto, de ajustes drásticos y convincentes de la política económica, ajustes que al no darse propiciaron una fuga masiva de capitales que precipitaron las devaluaciones del peso de febrero y agosto de 1982. Y que eventualmente llevarían al país a la postración económica y a la insolvencia financiera. En palabras de Jesús Silva Herzog, secretario de hacienda hacia los últimos años de la gestión de José López Portillo:

“Hay que recordar que 1982 cierra con cero crecimiento, un déficit del gobierno de 17 por ciento del PIB; que para aquellos que no estén enterados de estas cosas, es difícil encontrar otro caso, en otro país, en otro tiempo, con un déficit de ese tamaño, incluyendo países que han estado en estado de guerra. Fue un despilfarro brutal. Y el 20 de agosto de 1982 en Nueva York, el Secretario de Hacienda de México, que era yo, le declara a la comunidad financiera internacional que ya no tenemos dinero. Entonces en una reunión, que ustedes se podrán imaginar lo tensa, lo difícil que fue, decirle a la comunidad financiera internacional: se me acabaron las fichas, no tengo dinero; debo no niego, pago no tengo,

¹²² Para dato de exportaciones petroleras como proporción de las exportaciones totales INEGI, “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, México, 2000, p. 98; para dato de proporción de deuda a tasa variable Guillén Romo, Héctor: op. cit, p. 58.

¹²³ Datos de Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

*como el famoso dicho mexicano, pero no sólo eso si no que necesitó que me presten más dinero para poderles pagar a ustedes los intereses de sus créditos”.*¹²⁴

Si en alguna ocasión el presidente José López Portillo había expresado que él era la última oportunidad de la Revolución, con sus políticas macroeconómicas tan imprudentes e irresponsables canceló en realidad las posibilidades de desarrollo de muchos mexicanos.

Lejos de sacar de la pobreza al país, el petróleo lo hundió todavía más. Con una deuda externa tan elevada, acabó hipotecando el futuro mediano e inmediato del país. Lejos de eliminar las restricciones fiscal y externa al crecimiento económico, el petróleo las agudizó todavía más. O como bien lo expresa Héctor Guillén Romo:

*“... A pesar de los importantes descubrimientos petroleros que constituyeron un auténtico maná caído del cielo, o más bien debido a dichos descubrimientos, los límites financieros al crecimiento se alcanzaron muy rápidamente y comenzaron a bloquear el proceso de reproducción del capital”.*¹²⁵

De esa manera, 1982 cerró con una caída de la producción del 0.5 por ciento, con una inflación del 58.8 por ciento, con un déficit fiscal como proporción del PIB del 17 por ciento (en este caso explicado por el aumento en las tasas de interés internacionales que incidió en un fuerte incremento del servicio de la deuda pública externa), con un déficit en cuenta corriente de balanza de pagos de 4 mil 478.5 millones de dólares (en este caso explicado por las devaluaciones de febrero y agosto, así como por la restricción del gasto público) y con una deuda externa total de aproximadamente 93 mil millones de dólares (Ver Cuadro 2.17).

A pesar del enorme aumento de los gastos públicos, durante esta última etapa de la industrialización por sustitución de importaciones (1970-1982) la economía creció a una tasa promedio interanual del 5.3 por ciento (muy por debajo del 6.7 por ciento del periodo anterior, 1956-1970), en tanto que la inflación lo hizo a una tasa promedio interanual del

¹²⁴ Palabras de Jesús Silva Herzog, Director General de Crédito de la Secretaría de Hacienda 1978-1979 y titular del ramo en 1981-1982, en Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998.

¹²⁵ Guillén Romo, Héctor: op. cit., pp. 60 y 61.

21.2 por ciento (muy por encima del 4.2 por ciento en promedio anual del “desarrollo estabilizador”). El PIB per cápita, mientras tanto, pasó de 9 mil 212 pesos en 1970 a 13 mil 49 en 1980, significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 3.5 por ciento,¹²⁶ apenas ligeramente por encima del 3.4 por ciento del periodo inmediato precedente (1956-1970).

Cabe destacar que durante este periodo se asiste a un profundo proceso de crisis y estancamiento productivo del sector agropecuario, mismo que se inicia a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta. El sector agropecuario en su conjunto creció a una tasa promedio interanual del 2.6 por ciento, en tanto que el subsector agrícola lo hizo a una tasa mucho menor: 2.3 por ciento en promedio anual (Ver Cuadro 2.18), muy por debajo del crecimiento de la población que pasó de 48 millones 225 mil 238 habitantes en 1970 a poco más de 66 millones en 1980, significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 3.3 por ciento. Lo anterior significaría para el país la pérdida completa de la autosuficiencia alimentaria lograda con tanto esfuerzo en etapas precedentes, sobre todo en la etapa de 1941-1956 cuando la producción agropecuaria en su conjunto y la agrícola en particular crecieron muy por encima de la población. Para Romero Polanco:

*“Una de las principales manifestaciones del deterioro del sector lo constituye la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y la consecuente dependencia de granos provenientes del mercado mundial, fenómeno que por sus implicaciones se ha transformado no sólo en un problema económico sino también social y político”.*¹²⁷

Las demás ramas del sector agropecuario, ganadería, silvicultura y pesca, siguieron mostrando cierto dinamismo económico pero sin superar las tasas de crecimiento de los periodos precedentes, sobre todo las de 1941-1956 cuando el agro mexicano tuvo su mejor momento al grado en que proporcionó las divisas necesarias para financiar las importaciones de bienes intermedios y de capital que requería la incipiente industrialización del país. Así pues, entre 1970 y 1982 la ganadería creció a una tasa promedio interanual del 3.1 por ciento (por debajo del 3.3 por ciento de 1941-1956 y todavía más del 4.4 por ciento

¹²⁶ Pesos de 1970, datos de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen I, México, 1999, p. 334 (Cuadro 8.1).

¹²⁷ Romero Polanco Emilio: op. cit., p. 50.

de 1956-1970), en tanto que la silvicultura creció al 3.2 por ciento en promedio anual (muy por encima del 1.5 por ciento de 1956-1970 pero muy por debajo del 3.9 por ciento de 1941-1956) y, finalmente, la pesca, la rama más dinámica del sector, creció a una tasa promedio interanual del 7.1 por ciento (superior al 5.0 por ciento de 1956-1970 pero muy por debajo del 10.9 por ciento de 1941-1956) (Ver Cuadro 2.18).

Cuadro 2.18: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB agropecuario y por ramas de actividad: 1941-1956, 1956-1970 y 1970-1982

Periodo	Sector agropecuario	Agricultura	Ganadería	Silvicultura	Pesca
1941-1956	5.5	7.4	3.3	3.9	10.9
1956-1970	3.5	3.4	4.4	1.5	5.0
1970-1982	2.6	2.3	3.1	3.2	7.1

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadros 2.1 y 2.11 y en Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 92, 94, 97, 100 y 102; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, 1985, p. 314; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 119. De 1941 a 1978 se tomó como base los precios de 1960, y de 1979 a 1982 los precios de 1970.

Por tanto, la tendencia al estancamiento productivo del sector agropecuario observado durante este periodo no es en absoluto un fenómeno generalizado que englobe a todo el sector, sino que más bien es más propio del subsector agrícola que por su significativa importancia relativa arrastró hacia la baja al sector en su conjunto. Y es que durante este periodo se asiste a una importante reducción de la superficie de temporal dedicada casi exclusivamente al cultivo de granos básicos (maíz, trigo, frijol y arroz), cultivos que fueron perdiendo paulatinamente participación dentro de la superficie nacional cultivada: del 67.3 por ciento en 1971, disminuyó al 63.5 por ciento en 1975 y, finalmente, al 49.3 por ciento en 1979, recuperándose a partir de entonces pero sin alcanzar la participación de 1971. Similar situación experimentaron algunos cultivos de exportación como el algodón y el henequén, que tuvieron una importancia significativa en el periodo de auge de la agricultura

mexicana. Por tanto, al disminuir la superficie cultivada de granos básicos y de fibras duras como el algodón y el henequén, su producción se vino abajo.¹²⁸

En consecuencia, el agro capitalista mexicana dejaba de producir granos básicos y fibras duras para volcarse a la producción de cultivos más comerciales y rentables como las oleaginosas (ajonjolí, cártamo, soya, copra, semilla de algodón, cacahuete, etc.), las hortalizas, los frutales y algunos cultivos forrajeros, en razón al cambio experimentado en la estructura del consumo nacional alimentario explicado, a su vez, por el creciente desarrollo urbano-industrial del país.

Por último, las múltiples medidas de política agropecuaria del echeverrismo y del lopezportillismo (v. gr. la creación, durante el echeverrismo, del Programa Nacional de Inversión y Desarrollo Campesino; la fusión de los bancos agropecuarios oficiales en uno solo: el Banco Nacional de Crédito Rural; la promulgación de la Ley Federal para el Fomento de la Pesca; la creación de la Comisión Nacional del Cacao; la puesta en marcha del Plan Nacional Ganadero; la elevación de los precios de garantía; la creación, durante el lopezportillismo, del Sistema Alimentario Mexicano que pretendía lograr la autosuficiencia en la producción de maíz y frijol, y la promulgación de la Ley de Fomento Agropecuario) no impidieron que la crisis del agro mexicano iniciada en 1965 se generalizara y profundizara a partir de 1980, extendiéndose hasta nuestros días.

Durante esta tercera etapa de la industrialización por sustitución de importaciones (1970-1982), se trataron de producir internamente bienes de capital, sobre todo aquellos ligados a las industrias petrolera y eléctrica que fueron precisamente las de mayor dinamismo económico durante el periodo. La industria petrolera creció a una tasa promedio interanual del 12.6 por ciento (superior al 8.4 por ciento de 1956-1970 y todavía más al 6.6 por ciento de 1941-1956), en tanto que la industria del gas, el agua y la electricidad lo hizo a una tasa promedio interanual del 9.8 por ciento (superior al 7.4 por ciento de 1941-1956 pero muy por debajo del 12.1 por ciento de 1956-1970). El conjunto del sector industrial, por su parte, creció a una tasa promedio interanual del 6.8 por ciento durante 1970-1982 (superior al 6.0 por ciento de 1941-1956 pero muy por debajo del 8.5 por ciento de 1956-1970 cuando la

¹²⁸ Romero Polanco, Emilio: op. cit., p. 52.

industria mexicana tuvo su mejor momento). Al lado de cierto repunte económico de industrias extractivas y minería (tasa de crecimiento promedio interanual del 4.0 por ciento, superior al 2.4 por ciento de 1956-1970 y al 1.8 por ciento de 1941-1956), las industrias de la construcción y de la transformación experimentaron una pérdida importante de dinamismo económico en relación al desenvolvimiento mostrado en las dos etapas anteriores. La industria de la construcción creció a una tasa promedio interanual del 6.9 por ciento (muy por debajo del 8.4 por ciento de 1956-1970 y del 9.6 por ciento de 1941-1956), en tanto que la industria de la transformación creció a una tasa mucho menor: 5.7 por ciento en promedio anual (por debajo del 7.2 por ciento de 1941-1956 y todavía más del 8.8 por ciento de 1956-1970) (Ver Cuadro 2.19).

Cuadro 2.19: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB industrial y por ramas de actividad: 1941-1956, 1956-1970 y 1970-1982

Periodo	Sector industrial	Extractivas y minería	Petróleo	Gas, agua y electricidad	Construcción	Transformación
1941-1956	6.0	1.8	6.6	7.4	9.6	7.2
1956-1970	8.5	2.4	8.4	12.1	8.4	8.8
1970-1982	6.8	4.0	12.6	9.8	6.9	5.7

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadro 2.3 y 2.9 y en Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, pp. 148 y 150; con base en información de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, I, INEGI-SPP, México, 1985, pp. 319-324; “Informe Anual”, Banco de México, México, 1992, p. 126. De 1941 a 1978 se tomó como base los precios de 1960, y de 1979 a 1982 los precios de 1970.

¿El crecimiento económico y la inflación durante este largo periodo (1940-1982) de industrialización por sustitución de importaciones? 6.0 y 11.3 por ciento en promedio anual, respectivamente; resultado de políticas keynesianas expansivas durante 1940-1955, de políticas conservadoras durante 1956-1970, de una fuerte yuxtaposición entre dos orientaciones diferentes de política económica (el keynesianismo del gobierno y el monetarismo del Banco de México) durante 1971-1976, del auge petrolero de 1977-1982, y en buena medida del modelo ISI inspirado en el estructuralismo latinoamericano como política económica de largo plazo. Lo anterior sin mencionar que durante la instrumentación del modelo ISI tuvo lugar el famoso “milagro mexicano” o “desarrollo estabilizador”, caracterizado por altas tasas de crecimiento económico y baja inflación, así como por un

importante crecimiento del PIB industrial (tasa de crecimiento promedio interanual del 8.5 por ciento). En tanto que el PIB por habitante pasó de 3 mil 559 pesos en 1940 a 13 mil 49 en 1980, significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 3.3 por ciento.¹²⁹ Sin lugar a dudas, los logros más importantes de la industrialización por sustitución de importaciones que se sustentó fundamentalmente en el mercado interno para impulsar el crecimiento económico.

Al respecto, resulta importante observar que las importaciones de mercancías perdieron importancia relativa en la oferta global debido a la lógica del modelo de industrialización: en 1950 representaban el 9.6 por ciento de la oferta global, y para 1967 solamente el 7.8 por ciento (Ver Cuadro 2.20).

Asimismo, la estructura de la demanda global nos deja entrever que bajo el modelo ISI fue la demanda interna, más que la externa, la que contribuyó en mayor medida a la expansión de la demanda real y, por tanto, del producto interno bruto a precios constantes. El elemento más dinámico de la demanda global fue la inversión bruta fija que pasó del 13.9 por ciento del total en 1950, al 14.6 por ciento en 1958 y a más del 18.0 por ciento en 1967; y que pasó de una tasa de crecimiento promedio interanual del 6.4 por ciento en 1951-1958, a una del 9.1 por ciento en 1959-1967 (Ver Cuadro 2.20). Lo cual confirma, como bien lo asienta Nora Lustig, que durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial México siguió un modelo de crecimiento “hacia adentro”.

Junto con María Luisa González Marín,¹³⁰ podemos establecer que las principales deficiencias o insuficiencias del modelo de industrialización por sustitución de importaciones fueron las siguientes:

1. Incapacidad para mejorar la distribución del ingreso.
2. Incapacidad para desarrollar una industria productora de bienes de capital.
3. Incapacidad para eliminar la restricción externa al crecimiento económico.
4. Propició una industria con poca capacidad para competir en el mercado mundial.

¹²⁹ Pesos de 1970, datos de INEGI, “Estadísticas Históricas de México”, Volumen I, México, 1999, pp. 333 y 334 (Cuadro 8.1).

¹³⁰ González Marín, María Luisa: op. cit., pp. 21 y 22.

5. Propició una creciente dependencia tecnológica.
6. Llevó a una falta de integración de las cadenas productivas.
7. Propició apenas un escaso aumento en la productividad.
8. Fomentó la producción de productos de mala calidad y precios elevados.
9. Generó un creciente endeudamiento externo que alcanzó su clímax en el verano de 1982.
10. Fomentó el surgimiento de monopolios internos.
11. Generó grandes utilidades para los empresarios manufactureros.

Cuadro 2.20: Estructura de la oferta-demanda global, 1950-1967

	En porcentaje			Tasa media anual de crecimiento	
	1950	1958	1967	1951-1958	1959-1967
Oferta global	100.0	100.0	100.0	5.7	6.4
Producto interno bruto	88.8	88.4	89.4	5.6	6.5
Importaciones	11.2	11.6	10.6	6.1	5.4
Servicios	(1.6)	(2.2)	(2.8)	10.0	9.3
Mercancías	(9.6)	(9.4)	(7.8)	5.3	4.2
Demanda global	100.0	100.0	100.0	5.7	6.4
Consumo	74.5	74.9	72.4	5.7	6.0
Inversión bruta fija	13.1	14.6	18.3	6.4	9.1
Inventarios	0.7	0.8	1.0	6.6	8.7
Exportaciones	10.9	9.7	8.3	4.1	4.7
Servicios	(4.9)	(3.6)	(3.1)	1.7	5.0
Mercancías	(6.0)	(6.1)	(5.2)	5.8	4.5

FUENTE: Ortiz Mena, Antonio: "Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica", Fondo de Cultura Económica, Trimestre Económico Vol. XXXVII, No. 146, México, abril-junio de 1970, p. 424.

¿Sería capaz, no obstante, el modelo de economía abierta y Estado mínimo inaugurado en 1983 de subsanar las deficiencias del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y, lo que es más importante, de superar sus logros? Es el tema del próximo capítulo.

CAPÍTULO 3: APERTURA COMERCIAL Y TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

3.1. El proceso de apertura comercial de la economía mexicana y el desmantelamiento de la industrialización sustitutiva

La crisis de la deuda de 1982 fue resultado del acelere echeverrista y lopezportillista, de la caída de los precios mundiales del petróleo (ya que la economía mexicana dependía mucho del hidrocarburo para su crecimiento: para 1982, las exportaciones petroleras representaban el 72 por ciento del total de las exportaciones) y del incremento de las tasas de interés internacionales (ya que durante el sexenio lopezportillista fue adquiriendo cada vez mayor importancia la deuda externa a tasa variable: 70 por ciento del total de la deuda en 1981); y para el pensamiento económico conservador, resultado, sobre todo, del esquema de industrialización sustitutiva que “... condujo a acelerar la inflación y a agravar los déficit fiscales y de balanza de pagos, a desestimular a los sectores competitivos exportadores, a alentar la formación de monopolios internos, a perjudicar el avance tecnológico y productivo y a lesionar el bienestar y la soberanía de los agentes económicos”.¹³¹

O como también lo expresa José Luis Calva:

“... La "estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones" fue convertida por la tecnocracia neoliberal en una suerte de leyenda negra, según la cual dicha estrategia hizo surgir una planta fabril ineficiente, poco articulada en su interior e incapaz de cubrir con

¹³¹ Lichtensztein, Samuel: “De las Políticas de Estabilización a las Políticas de Ajuste”, Economía de América Latina No. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México, Primer Semestre de 1984, p. 21. Para Lichtensztein, el conservadurismo económico se empezó a implantar en América Latina junto con la implantación de regímenes dictatoriales en Chile y Uruguay (1973) y Argentina (1976). Asimismo, asienta que diversos apelativos o términos describen al citado conservadurismo económico: “liberal” o “ultraliberal” (por su enfoque de la drástica disminución de la participación del Estado en la economía), “monetarista” (por su argumentación teórica y su instrumentación predominante), “estabilizadora” (por sus objetivos más inmediatos y representativos), “friedmaniano” (por sus autores representativos) o “escuela de Chicago” (por su centro intelectual de surgimiento y operaciones).

*sus exportaciones el importe de sus bienes de capital e insumos importados, originando la dependencia del ahorro externo que desembocó en la crisis financiera de 1982”.*¹³²

Por tanto, la política económica del nuevo gobierno, el de Miguel de la Madrid (1982-1988) que inició el primero de diciembre del depresivo año de 1982, planteó, dentro de la reforma estructural de orientación de mercado, fomentar la competitividad externa de la economía a partir de la liberalización del comercio exterior. En pocas palabras, el gobierno de Miguel de la Madrid “*se propuso elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras, a fin de generar ingresos de divisas suficientes para cubrir el valor de nuestras importaciones manufactureras, superando de este modo la necesidad permanente de financiamiento externo (...) La tecnocracia neoliberal procedió a liberalizar de manera unilateral y abrupta nuestro comercio exterior y a suprimir la mayoría de los instrumentos de fomento sectorial, a fin de que los agentes privados y las fuerzas espontáneas del mercado optimizaran la asignación de recursos, al tiempo que la exposición a la competencia externa obligaría a los empresarios mexicanos a introducir cambios tecnológicos y a elevar aceleradamente la productividad. Como señaló el primer presidente neoliberal de México: “Seguimos un intenso proceso de racionalización (léase desmantelamiento) de la protección comercial para inducir mayor eficiencia y competitividad de nuestra economía nacional” (MMH, Quinto Informe de Gobierno, 1987)*”.

¹³³

De esa manera, para la economía conservadora las estructuras productivas y financieras de la economía mexicana, como de otras economías latinoamericanas, debían responder a la racionalidad económica de los mercados mundiales y, por tanto, había que dismantelar la industrialización sustitutiva; es decir, abrir la economía a la competencia internacional para, a través de la especialización, inducir economías de escala que hicieran posible la desaceleración de la inflación y la recuperación del crecimiento económico que posteriormente se mantendría alto y sostenido.

¹³² Calva, José Luis: “Quinquenio Industrial Perdido”, El Universal.com.mx (Editoriales), 9 de Diciembre de 2005, en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹³³ Calva, José Luis: op. cit., en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

Adicionalmente a la apertura comercial, y a fin de sentar a la economía mexicana sobre bases sanas, se contempló, dentro de la mencionada reforma estructural, disminuir la intervención del Estado en la economía que había alcanzado preeminencia inusitada bajo los gobiernos “intervencionistas” de Echeverría (1970-1976) y de José López Portillo (1976-1982).

Esquemáticamente, en el corto plazo el objetivo principal consistía en controlar la inflación y en reducir el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; en tanto que los objetivos de mediano plazo eran abrir la economía al exterior y disminuir la participación del Estado en la economía.

Samuel Lichtensztein resume muy bien lo anterior en el Cuadro 3.1, y va todavía más allá al incluir objetivos y políticas de largo plazo que describen muy bien lo que se ha hecho en México de 1983 a la fecha. Nosotros hemos anexado, esperando que correctamente, la reforma del sector público dentro de los “fines de reestructuración” del sistema neoliberal.

Y para tener el cuadro completo, el “Diagrama de la Reforma Estructural” (Ver Diagrama 3.1) describe los lineamientos de la política económica inaugurada en 1983. Dentro de la citada reforma estructural destacan: la reforma del sector público (misma que ha comprendido la reforma de la política fiscal, la privatización de empresas públicas, la reprivatización bancaria y la desregulación económica a fin de incentivar las inversiones del sector privado) y la reforma del sector externo (que es la que nos interesa, y que ha comprendido la liberalización comercial, los programas industriales, cambios en las restricciones a la inversión extranjera, la reforma de la ley de protección de la propiedad intelectual, la adhesión de México al GATT y la firma de acuerdos de libre comercio con diversos países y regiones del mundo).¹³⁴

¹³⁴ Lustig, Nora: op. cit., pp. 125-177.

Cuadro 3.1: Lineamientos de las políticas neoliberales

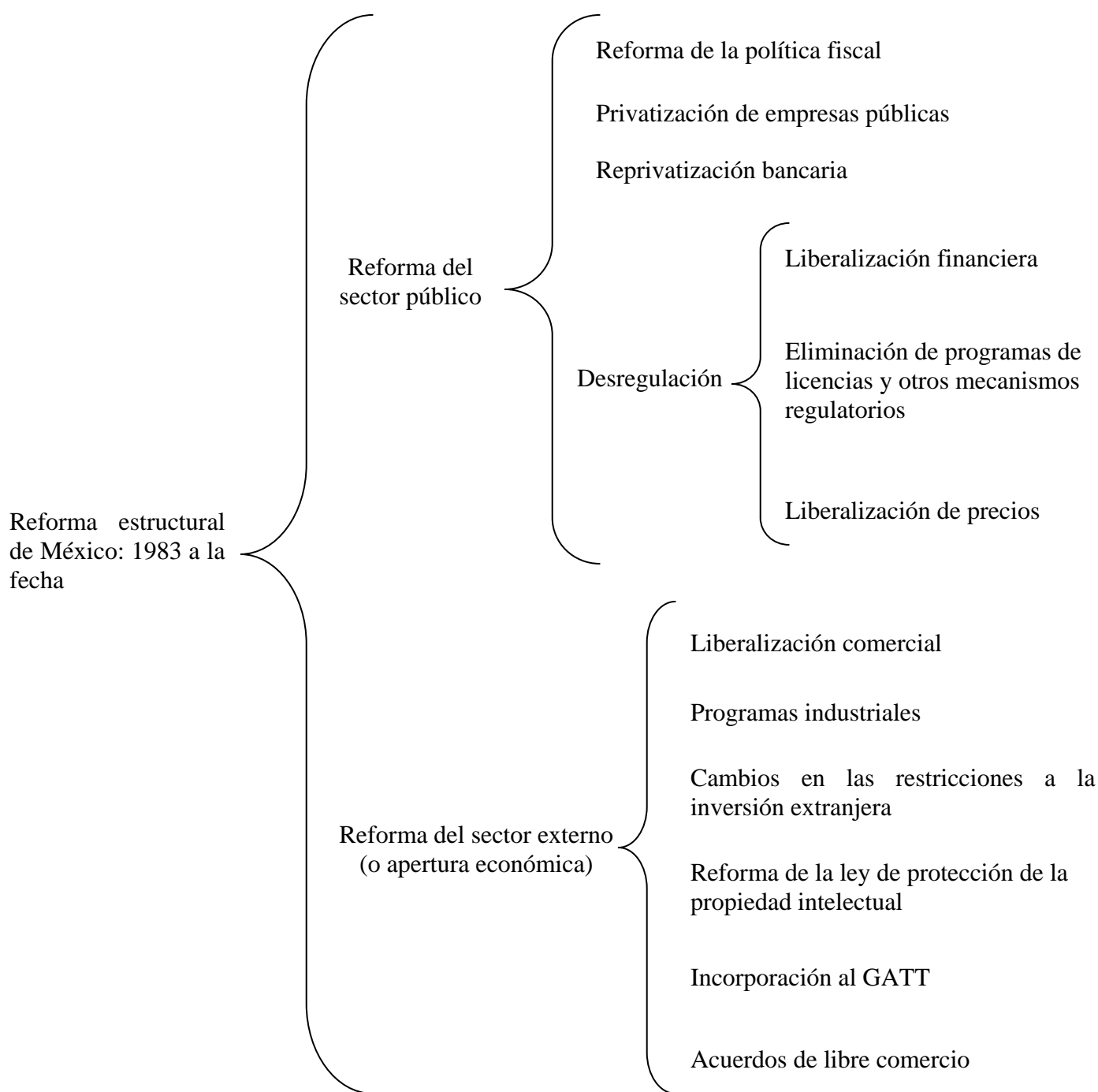
Fines del sistema	Objetivos de política económica	Enfoque teórico	Plazo	Políticas instrumentales
Restauración o estabilización	Estabilidad de precios y equilibrio de la balanza de pagos	Exceso de demanda. Monetario de balanza de pagos	Corto	Precios-ingresos Fiscal Monetario-crediticia Cambiaria
Reestructuración	Apertura externa	Principio de las ventajas comparativas (asignación de recursos) y ley del precio único	Mediano	Comercial Financiera Capital extranjero
	Reforma del sector público	Ley de Say; “dejar hacer, dejar pasar”; curva de Laffer	Mediano y largo	Privatizaciones Reprivatizaciones Desregulación Política fiscal
Desarrollo	Empleo	Ley de Phillips (desempleo natural)	Mediano	Costo mano de obra Seguridad social
	Crecimiento	Economía social del mercado	Largo	Inversiones estratégicas ligadas al comercio internacional y a la seguridad nacional

FUENTE: Tomado de Lichtensztejn, Samuel: “De las Políticas de Estabilización a las Políticas de Ajuste”, Economía de América Latina no. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Primer Semestre de 1984, p. 22.

De manera específica, la liberalización comercial en México ha consistido en la eliminación, gradual primero y acelerada después, de los premisos previos de importación, de los aranceles y de los precios de referencia oficiales (PRO) para las importaciones. Para Jaime Zabłudovsky, que fungió como subjefto para la negociación del TLCAN entre 1990 y 1993, la apertura comercial de México, parte medular e importante de la reforma de su sector externo, se ha dado en dos grandes etapas: en una primera etapa, que va de 1983 a 1990, la liberalización comercial se dio de manera unilateral, es decir, sin reciprocidad alguna por parte de los principales socios comerciales del país; en tanto que en una segunda etapa, que inicia en la década de los noventa, la apertura comercial ha descansado en una

amplia red de negociaciones bilaterales de libre comercio, siendo el TLCAN el elemento más importante de esta estrategia adoptada en los noventa por el presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) (Ver Diagrama 3.2).

Diagrama 3.1: La reforma estructural



A su vez, la liberalización unilateral de los ochenta se dio en tres fases: primero, entre 1982 y 1985 se inició la eliminación de los permisos previos de importación (en 1982 la totalidad de las importaciones estaban sujetas al requisito del permiso previo, para 1985 solamente lo estaban el 37.5 por ciento) y la disminución de la protección arancelaria (el arancel promedio pasó del 27 por ciento en 1982 al 25.5 por ciento en 1985); segundo, en 1986, y como parte de la decisión del gobierno del presidente De la Madrid de profundizar la reforma económica, la apertura comercial se aceleró (el arancel promedio pasó del 25.5 por ciento en 1985 al 22.6 por ciento en 1986, en tanto que las importaciones sujetas al requisito del permiso previo se redujeron al 30.9 por ciento), paralelamente el gobierno mexicano retomaba las negociaciones para adherirse al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que habían sido abortadas en 1979; tercero, en 1987, y para contribuir a disciplinar el nivel interno de precios, el Pacto de Solidaridad Económica redujo el arancel máximo a un nivel de 20 por ciento, simplificó la tarifa en solo cinco tasas: 0, 5, 10, 15 y 20 por ciento, y continuo disminuyendo la cobertura de las restricciones cuantitativas a la importación: el arancel promedio pasó del 22.6 por ciento en 1986 al 10 por ciento en 1987, en tanto que las importaciones sujetas al requisito del permiso previo disminuyeron al 27.5 por ciento.¹³⁵ De manera tal que para 2004 solamente el 4.7 por ciento de las importaciones estaban sujetas al requisito del permiso previo, y el arancel promedio ascendía al 14.8 por ciento (Ver Cuadro 3.2). Sin lugar a dudas, una liberalización comercial importante.

Así pues, la tecnocracia neoliberal ha venido desmantelando de manera paulatina al Estado de la industrialización sustitutiva en sus vertientes de *Estado protector* (aunque el Estado mexicano estableció a partir de 1985 una política librecambista, basada en la eliminación de las cuotas y en la reducción generalizada de los aranceles, en la incorporación al GATT, hoy OMC, y en la firma de tratados de libre comercio, el trato proporcionado a cada uno de los sectores, agentes y regiones económicas ha sido en gran parte arbitrario y su respectiva salvaguarda en los Tratados ha dependido de las relaciones de poder, de la existencia de grupos de presión y del activismo político), de *productor de bienes básicos* (el Estado ha

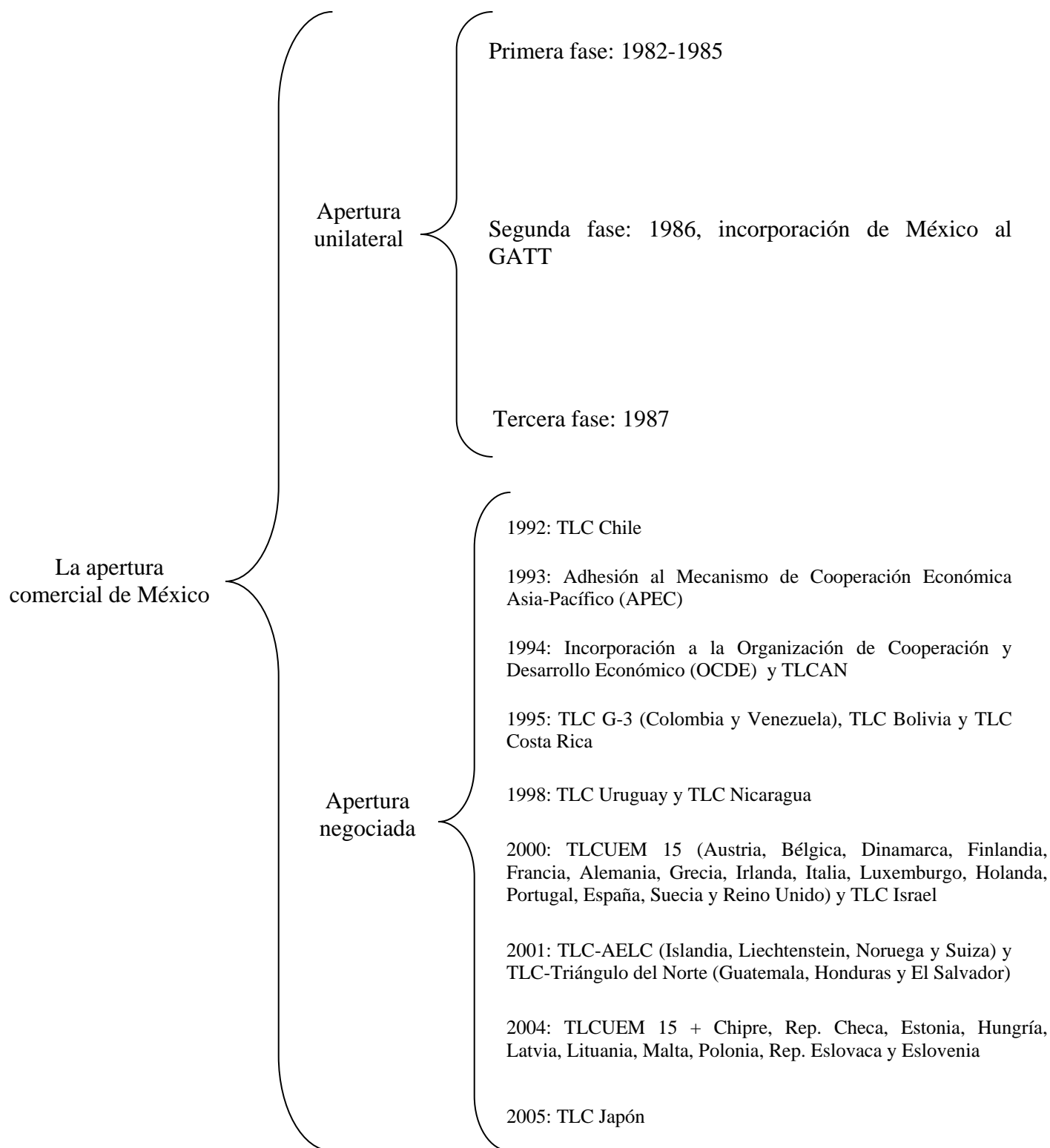
¹³⁵ Zabludovsky, Jaime: "El TLCAN y la Política de Comercio Exterior en México: Una Agenda Inconclusa", Revista ICE No. 821, México, Marzo-Abril de 2005, p. 60, en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf, consultado el 27 de junio de 2008.

renunciado progresivamente a la producción de bienes básicos, ya que privatizó las industrias del cobre y del acero. Si bien ha conservado la explotación del petróleo y la generación de electricidad por motivos de carácter histórico, político y social, esto no implica que renuncie a su privatización futura o a un cambio en su política de subsidio. En el caso del petróleo, las administraciones de De la Madrid y de Salinas se deshicieron de los productos con mayor rentabilidad y conservaron la producción de los que ésta es escasa. Los cambios legislativos transformaron artificialmente los productos rentables de primarios, estratégicos y no privatizables, en secundarios, no estratégicos y privatizables. Por lo que respecta a la energía eléctrica, el gobierno de Fox planteó la transparencia y reducción del subsidio al consumo doméstico de electricidad, mientras mantenía en la oscuridad, y sin expectativas de ser suprimido, el subsidio al fluido de uso industrial), de *proveedor de infraestructura básica* (las administraciones posteriores a 1982 comenzaron a privatizar y concesionar las carreteras, los ferrocarriles y los servicios más rentables del correo y los telégrafos. Se sanearon las empresas antes de venderlas, se privatizó de manera poco clara y no siempre con apego a la legislación; finalmente se instrumentaron programas de rescate cuando los proyectos privatizados fracasaron, pero sin recuperar la propiedad de las empresas. Ejemplos destacados de lo anterior fue la concesión y el rescate de las carreteras, y la reprivatización y el rescate de la banca. Al igual que en el modelo anterior, no siempre se utilizaron los criterios económicos que tanto se enarbolaron como justificación sino que se impusieron razones de carácter político), de *banca de desarrollo* (la banca de desarrollo se ha convertido en banca de segundo piso para ceder los sectores más rentables del mercado crediticio a los bancos privados y simultáneamente respaldar proyectos riesgosos con criterios de “eficiencia” económica. Ocasionalmente se han tenido que absorber los errores y las corruptelas tanto de las autoridades financieras como de algunos intermediarios financieros privados. Esta banca ha venido reduciendo tanto su cobertura como su participación y ha tenido que consolidarse perdiendo una parte importante de su impacto económico), de *demandante de bienes y servicios* (aunque el gobierno constituye todavía un mercado importante para múltiples empresas, en la actualidad se somete a los proveedores y contratistas a prácticas de licitación que han reducido, pero no evitado, las prácticas corruptas asociadas a la construcción de obras públicas. Asimismo, se ha abierto a los proveedores extranjeros que en muchos casos compiten con cierta ventaja con respecto a los

nacionales. Si bien esto parece asegurar mayor economía y calidad, no siempre ha resultado positivo), de *Estado de bienestar* (el Estado de bienestar ha sido sustituido por un Estado “neoliberal” que dice atender a las señales del mercado; por tanto, privatiza los servicios más rentables y conserva los poco rentables o de larga recuperación. Al deshacerse de los más rentables, el Estado se priva de los ingresos necesarios para brindar con calidad y eficiencia los servicios de seguridad social, en especial de los de salud, educación y recreación. Estos pierden calidad y son abandonados por personas que pueden acceder a los servicios privados. La crisis presupuestaria y de calidad de los servicios del Estado de bienestar justifican su desaparición a los ojos de la sociedad. La derrota de los asalariados y la pérdida de los derechos sociales se presentan como algo “provechoso”), de *regulador de mercados* (el gobierno ha venido estableciendo una nueva reglamentación e institucionalidad que privilegia el aspecto normativo de la intervención sobre el aspecto positivo. La nueva institucionalidad se limita a proporcionar las condiciones necesarias para que las fuerzas del mercado operen de manera adecuada, aunque nunca se define del todo, el tipo de mercado ni sus participantes) y de *control social* (en teoría, el Estado mexicano continúa como “mediador” entre las clases sociales y como árbitro de última instancia entre los agentes económicos, los sectores productivos y regiones; sin embargo, su desempeño no ha sido del todo exitoso en los últimos tiempos. La ruptura del pacto social, la escisión de la izquierda priísta y su transformación en el PRD, el fracaso de la estrategia salinista de recomposición del PRI y, finalmente, la pérdida del poder político por el PRI, nos muestran que el nuevo bloque histórico no acaba de consolidarse, no existe todavía un pacto social claro, ni una hegemonía claramente establecida. El nuevo partido en el gobierno parece no asumir todavía su papel de partido en el poder y sigue actuando como de oposición, pese a que el Presidente sea de su mismo partido).¹³⁶

¹³⁶ Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: pp. 41 y 42, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008.

Diagrama 3.2: El proceso de apertura comercial



Cuadro 3.2: Estructura de la protección comercial de México, 1982-2004

Año	Media arancelaria NMF*	Arancel promedio ponderado NMF*	Importaciones controladas %	Comercio con TLC %	Número de socios TLC
1982	27.0	16.4	100	0	0
1983	23.8	8.2	100	0	0
1984	23.3	8.6	83.5	0	0
1985	25.5	13.3	37.5	0	0
1986	22.6	13.1	30.9	0	0
1987	10.0	5.6	27.5	0	0
1988	10.4	6.1	19.7	0	0
1989	13.1	10.1	19.0	0	0
1990	13.1	10.5	13.1	0	0
1991	13.1	11.2	9.1	0	0
1992	13.1	11.4	10.7	0.2	1
1993	13.5	14.5	n.d.	0.3	1
1994	12.9	13.0	4.3**	78.6	3
1995	13.0	10.3	2.2	82.5	7
1996	12.5	9.5	2.7	83.2	7
1997	12.5	9.6	4.1	83.4	7
1998	12.4	9.7	4.4	83.7	9
1999	15.4	12.9	3.6	84.1	9
2000	15.4	14.2	6.2	90.1	20
2001	15.5	15.1	6.1	88.7	27
2002	15.5	15.8	5.9	86.7	27
2003	15.4	15.6	5.9	86.5	27
2004	14.8	14.2	4.7	83.7	42

FUENTE: Tomado de Zabludovsky, Jaime: “El TLCAN y la Política de Comercio Exterior en México: Una Agenda Inconclusa”, Revista ICE No. 821, México, Marzo-Abril de 2005, p. 61 (Cuadro 1), en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf, consultado el 27 de junio de 2008.

NOTAS: * Los datos para el periodo 1982-1994 incluyen aranceles para productos agrícolas e industriales. A partir de 1995, año en que entró en vigor la Ronda Uruguay, y con ella, los compromisos de arancelización de restricciones no arancelarias en el sector agropecuario, se contabilizan únicamente los aranceles industriales.

** Entrada en vigor del TLCAN

n.d. No disponible.

Desde esa perspectiva, la estructura de la oferta-demanda global nos deja entrever que bajo el nuevo modelo de crecimiento el comercio exterior juega un papel importante. Por un lado, las importaciones han ganado participación en la estructura de la oferta global y, por el otro, las exportaciones han aumentando su participación en la estructura de la demanda global. Hoy en día, las importaciones representan el 31 por ciento de la oferta global, en tanto que las exportaciones se acercan a una cifra semejante (28.2 por ciento) dentro de la

estructura de la demanda global (Ver Cuadro 3.3.). Resulta interesante observar que el componente más dinámico de la oferta global lo han sido las importaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento compuesta anual del 2.4 por ciento entre 1993 y 2006), en tanto que dentro de la estructura de la demanda global lo han sido las exportaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento compuesta anual del 11.1 por ciento durante el mismo periodo) (Ver Cuadro 3.3).

De los datos de los Cuadros 2.20 y 3.3, observamos como la economía mexicana ha transitado de un modelo estratificado de mercado interno (prevaleciente de 1940 a 1982) a uno de economía abierta y Estado mínimo (que va de 1983 a la fecha).¹³⁷ ¿Estado mínimo? El consumo público, o el gasto gubernamental, representa hoy únicamente el 6.2 por ciento de la demanda global (Ver Cuadro 3.3).

Cuadro 3.3: Estructura de la oferta-demanda global, algunos años seleccionados

Concepto	En porcentaje					Tasa compuesta anual de crecimiento
	1993	1997	2000	2003	2006	1993-2006
<i>Oferta global</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1.3
Producto interno bruto	84.0	79.0	73.0	73.0	69.0	0.9
Importaciones de bienes y servicios	16.0	21.0	27.0	27.0	31.0	2.4
<i>Demanda Global</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	4.5
Consumo privado	60.0	53.0	50.0	53.0	50.8	3.1
Consumo público	9.0	8.1	7.0	7.0	6.2	1.3
Formación bruta de capital fijo	16.0	14.4	15.0	14.0	15.0	4.2
Variación de existencias	2.0	2.5	2.0	1.0	-0.22	-12.0
Exportaciones de bienes y servicios	13.0	22.0	26.0	25.0	28.2	11.1

FUENTE: Elaboración propia con base en “Oferta y Demanda Final de Bienes y Servicios”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

¹³⁷ Aguirre, Teresa: “Retos y Paradojas de la Crisis Mexicana”, Economía Informa No. 239, Facultad de Economía de la UNAM, Junio de 1995, p. 20.

¿Los objetivos de la liberalización comercial? Estimular las exportaciones no petroleras, frenar la inflación y promover la eficiencia económica; en tanto que la liberalización a los flujos de inversión extranjera se proponía coadyuvar al crecimiento económico, a cerrar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, a estimular la competencia y a aumentar el acceso a nuevas tecnologías.¹³⁸

3.1.1. Liberalización comercial y desempeño económico, 1983-1993

La liberalización comercial en México ha consistido en la eliminación, gradual primero y acelerada después, de los permisos previos de importación, de los aranceles y de los precios de referencia oficiales (PRO) para las importaciones. Nora Lustig registra tres etapas,¹³⁹ y nosotros agregaríamos una cuarta, dentro del calendario del proceso de liberalización de las importaciones; y esa cuarta etapa comprendería las negociaciones para la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o sea, del TLC México-EUA-Canadá.

Gracias a diversas medidas y decretos en materia de política comercial, la producción nacional sujeta a permisos previos de importación pasó del 100 por ciento en 1982, al 37.5 por ciento en 1985 y al 10.7 por ciento en 1992; y el arancel promedio que en 1982 era del 27.0 por ciento, disminuyó al 13.1 por ciento para 1992 (Ver Cuadro 3.2). Una liberalización comercial importante.

La mencionada liberalización comercial inició con Miguel de la Madrid (1982-1988) y fue continuada y profundizada por su sucesor, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

¹³⁸ Lustig, Nora: op. cit., pp. 154, 159 y 160.

¹³⁹ Lustig, Nora: op. cit., Cuadro V.2., pp. 150-151. Las tres etapas de la liberalización comercial registradas por Nora Lustig coinciden, en cierta manera, con las tres fases de la apertura unilateral de los ochenta registradas por Jaime Zabloudovsky y que hemos presentado en el Diagrama 3.2, con la salvedad de que Nora Lustig presenta un calendario más preciso y detallado y que incluye la evolución de los precios de referencia oficiales (PRO) para las importaciones: 1º. de enero de 1983 a 24 de julio de 1985, PRO para 4.7 por ciento de las importaciones; 25 de julio a 31 de diciembre de 1985, se extienden los PRO a 9.1 por ciento de las importaciones; profundización de la reforma y entrada el GATT, 1º. de enero de 1986 a 14 de diciembre de 1987, se reducen los PRO a 0.5 por ciento de las importaciones; el 11 enero de 1988, y dentro del Pacto de Solidaridad Económica, se eliminan completamente los PRO.

¿El impacto de la liberalización comercial sobre la estructura de las exportaciones, sobre la inflación y sobre la eficiencia económica? Tal impacto no resulta muy claro ni muy contundente.

Las exportaciones no petroleras, uno de los objetivos explícitos de la liberalización comercial, aumentaron su participación en el total de las exportaciones de 22.4 por ciento en 1982, al 61.0 por ciento en 1986, al 80.9 por ciento en 1991 y al 85.7 por ciento en 1993 (Ver Cuadro 3.4).

Cuadro 3.4: Estructura porcentual de las exportaciones, 1982-1993

Año	Petroleras	No petroleras	Total
1982	77.6	22.4	100.0
1983	71.8	28.2	100.0
1984	68.6	31.4	100.0
1985	68.2	31.8	100.0
1986	39.0	61.0	100.0
1987	42.1	57.9	100.0
1988	32.7	67.3	100.0
1989	34.5	65.5	100.0
1990	37.6	62.4	100.0
1991	19.1	80.9	100.0
1992	18.0	82.0	100.0
1993	14.3	85.7	100.0

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de “México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México, 2000, p. 98.

Sin embargo, todo parece indicar que tal dinamismo de las exportaciones no petroleras obedece más a los constantes incrementos en el tipo de cambio que a la liberalización comercial, sobre todo después de 1985 en que se notan incrementos importantes en el tipo de cambio (Ver Cuadro 3.5).

Ante el choque petrolero de 1986, “... *La estrategia de encarecer el dólar contribuyó también al objetivo de mediano plazo de reducir la dependencia de México de las*

*exportaciones petroleras. La estructura de las exportaciones experimentó un cambio notable. La proporción de las exportaciones petroleras respecto del total de las exportaciones bajó de 68.2% en 1985 a 39.3% en 1986”.*¹⁴⁰

Cuadro 3.5: Devaluaciones del peso, febrero de 1982-diciembre de 1994

Fecha	Paridad: Pesos por dólar	% Devaluación: Diferencia s/valor previo	Presidente
Feb. 1982	49.00	86.74	José López Portillo
Ago. 1982	70.00	42.86	Miguel de la Madrid
Dic. 1982	150.00	114.29	
Sept. 1983	140.23	-0.51	
Dic. 1984	206.47	47.24	
Dic. 1984	210.72	2.06	
Mar. 1985	221.81	5.26	
Jul. 1985	340.00	53.29	
Dic. 1985	450.00	32.35	
May. 1986	566.00	25.78	
Jun. 1986	655.00	15.72	
Dic. 1986	922.00	40.76	Carlos Salinas de Gortari
Jun. 1987	1357.00	47.18	
Dic. 1987	2278.00	67.87	
Dic. 1988	2285.00	0.31	
Dic. 1989	2686.00	17.54	
Dic. 1990	2949.00	9.79	
Dic. 1991	3076.75	4.33	
Dic. 1992	3114.50	1.22	Ernesto Zedillo
Dic. 1994	6800.00	118.3	

FUENTE: Helguera Ramírez, Francisco: “Las Devaluaciones 1820-1998. De la Plata al acero Inoxidable”, en <http://www.plata.com.mx/plata/propuesta/devaluaciones.asp>, consultado el 27 de junio de 2008.

O si algún efecto positivo ha tenido la liberalización comercial sobre las exportaciones no petroleras éste ha sido mínimo. Y Nora Lustig reconoce que el dinamismo de las exportaciones no petroleras obedece en parte al tipo de cambio competitivo (devaluación del peso) como al proceso de liberalización comercial, aunque sin precisar la contribución específica de cada uno de los dos:

“Las exportaciones no petroleras crecieron muy rápido y su monto se triplicó pasando de 5 500 millones de dólares en 1981 a 16 000 millones en 1990. Un estudio econométrico

¹⁴⁰ Lustig, Nora: op. cit., p. 67.

*demonstró que el tipo de cambio competitivo y la liberalización comercial explican el incremento observado de las exportaciones”.*¹⁴¹

Faltaría correr algún modelo econométrico para evaluar la contribución específica tanto del tipo de cambio competitivo (política cambiaria) como de la liberalización comercial sobre la dinámica y sobre la estructura observada de las exportaciones; sin embargo, nos atrevemos a adelantar que la mayor contribución parece provenir de la política cambiaria más que de la política comercial.

Lo anteriormente dicho, parece avalarlo el hecho de que la política antiinflacionaria del presidente Miguel de la Madrid fracasó por la estrategia de encarecer el dólar para corregir el déficit de la cuenta corriente, primero, como para enfrentar la crisis de balanza de pagos de mediados de 1985 y el choque petrolero de 1986, después. La acelerada tasa de depreciación del peso explica el fracaso de la política antiinflacionaria del gobierno delamadridista, en tanto que una menor tasa de depreciación explica la desaceleración de la inflación durante el sexenio de Salinas de Gortari.

Por otro lado, por ahí se aduce que como resultado de la liberalización comercial aumentó la productividad del trabajo: “... *Uno de ellos (estudio) encontró que la productividad laboral creció 1.2% entre 1980 y 1985, y 1.8% entre 1985 y 1989. Otro demostró también un aumento en la tasa de crecimiento de la productividad, de una tasa anual de 1.1% entre 1981 y 1985 a casi 4% entre 1986 y 1989*”.¹⁴² De lo anterior resulta claro que la productividad del trabajo aumentó después de la profundización de la liberalización comercial, profundización que ocurrió a mediados de 1985, es decir, poco después de la segunda crisis de balanza de pagos de los años ochenta.

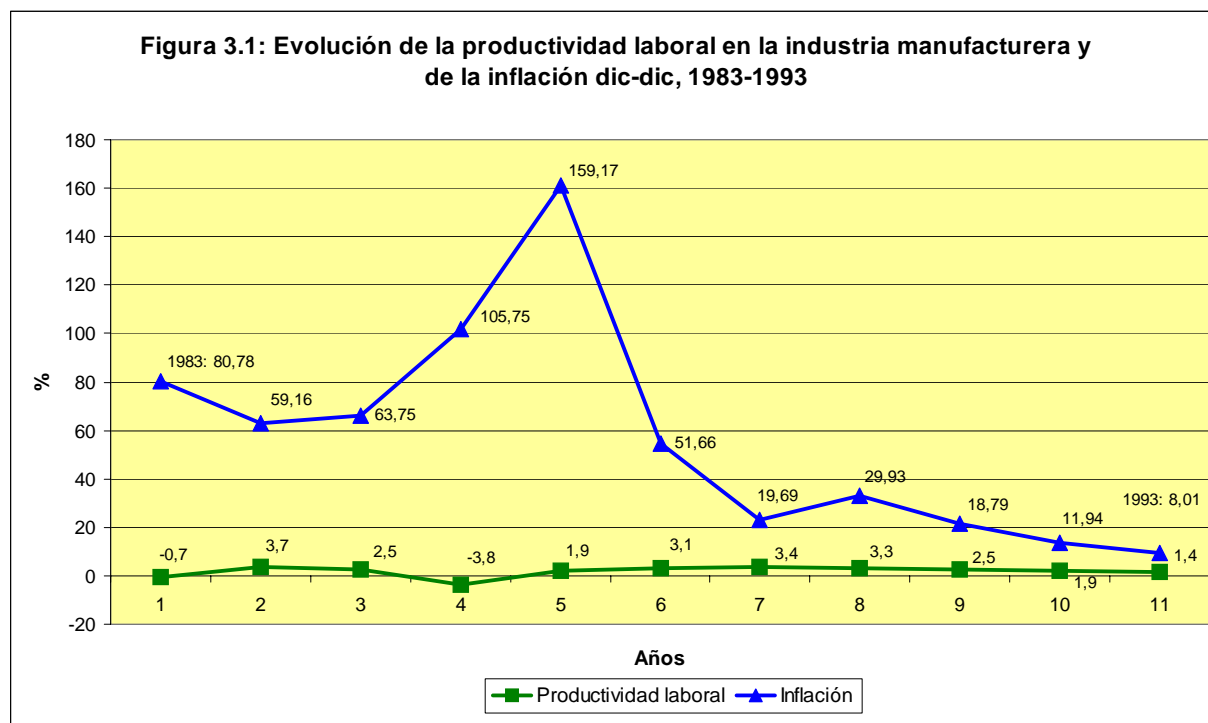
Sin embargo, todo parece indicar que tal incremento de la productividad laboral fue sumamente escaso como para contrarrestar adecuadamente los efectos grandemente estanflacionarios de las sucesivas y constantes devaluaciones del peso.¹⁴³ En efecto, durante

¹⁴¹ Lustig, Nora: op. cit., p. 154.

¹⁴² Lustig, Nora: op. cit., p. 155.

¹⁴³ René Villarreal demuestra, según el modelo Krugman y Taylor, los efectos grandemente estanflacionarios de una devaluación sobre la actividad económica del país (Cfr. René, Villarreal: “La Contrarrevolución

1983-1988 la productividad laboral, definida como la razón entre el índice de volumen físico del PIB y el índice de personal ocupado en la industria manufacturera, creció apenas escasamente a una tasa promedio interanual del 1.1 por ciento, en tanto que durante los primeros cinco años de la administración de Salinas de Gortari (1989-1993) lo hizo a una tasa mucho mayor: 2.5 por ciento en promedio anual (Ver Figura 3.1).¹⁴⁴



O visto desde otra perspectiva, las políticas de desviación del gasto (devaluación) y las políticas de reducción del gasto (contracción fiscal y monetaria), más que la política de apertura comercial, explican en buena medida el superávit comercial y en cuenta corriente observado entre 1982 y 1988 (Ver Cuadro 3.6). La ausencia de crecimiento económico durante el gobierno de Miguel de la Madrid, resultado de la contracción fiscal y monetaria y de las sucesivas devaluaciones del peso, explican el saldo de las balanzas comercial y en cuenta corriente observado durante el periodo en cuestión (Ver Cuadro 3.6).

Como resultado de tales medidas se observa que en 1982 y 1983 la producción cayó en 0.6 y 4.2 por ciento, respectivamente. En consecuencia, las exportaciones aumentaron en un 5.1

Monetarista. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo”, Fondo de Cultura Económica-Océano, Primera Edición, México, 1986, pp. 400-404).

¹⁴⁴ Calculada con base en datos de Calva, José Luis: “México, Más Allá del Neoliberalismo. Opciones Dentro del Cambio Global”, Plaza & Janés Editores, S. A., Primera Edición, México, 2000, p. 208 (Cuadro 39).

por ciento al haber pasado de 21 mil 230 millones de dólares en 1982 a 22 mil 312 millones en 1983; en tanto que las importaciones cayeron en un 41 por ciento, al haber pasado de 14 mil 437 millones de dólares en 1982 a 8 mil 551 millones en 1983. Similar comportamiento experimentaron las exportaciones y las importaciones ante las sendas devaluaciones del peso de 1985-1986 (Ver Cuadro 3.6).

En tanto que una menor tasa de depreciación del peso durante el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994) explica el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones y, por tanto, el saldo deficitario tanto de la balanza comercial como de la cuenta corriente de la balanza de pagos, así como del comportamiento del producto interno bruto que creció al 3.9 por ciento en promedio al no haberse encarecido artificialmente los bienes intermedios y de capital necesarios para el crecimiento económico (Ver Cuadro 3.6). La menor tasa de depreciación (o de deslizamiento) del peso frente al dólar permitió la desaceleración de la inflación pero la pérdida de control sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos que desembocó en el “error de diciembre” de 1994.

O si algún efecto positivo ha tenido la liberalización comercial sobre la estructura de las exportaciones, sobre los precios y sobre la eficiencia económica, se nota en todo caso como muy escaso o como muy difuso.

La profundización de la liberalización comercial y de la menor participación del Estado en la economía ocurrió con Salinas de Gortari, quien desde un primero momento “... *fustigó el modelo mercantilista-dirigista existente en México por décadas, atacando en especial al proteccionismo, al intervencionismo gubernamental en la vida económica y a la política expansionista basada en los déficit públicos y en la inflación*”.¹⁴⁵

La posición ideológica de Salinas era muy clara al atacar el intervencionismo y exaltar las virtudes de un Estado reducido:

¹⁴⁵ Calderón, Francisco R.: “El Sexenio del Presidente Salinas. 25 Años de la Economía Nacional, 1973-1998”, en <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

Cuadro 3.6: Crecimiento, balanza comercial y cuenta corriente, 1982-1994

Año	Balanza comercial ¹			Saldo cuenta corriente ¹	Tasa de crecimiento del PIB a precios de 1993
	Exportaciones	Importaciones	Saldo		
1982	21 230	14 437	6 793	-6 221	-0.6
1983	22 312	8 551	13 761	5 418	-4.2
1984	24 196	11 254	12 942	4 239	3.6
1985	21 664	13 221	8 443	1 228	2.6
1986	16 031	11 432	4 599	-1 673	-3.8
1987	20 656	12 223	8 433	3 881	1.7
1988	20 657	18 903	1 754	-2 941	1.3
Promedio Acumulado			56 725	3 931	0.2
1989			-2 595.7	-6 004	4.1
1990			-4 433.4	-6 349	5.2
1991			-7 278.9	-13 789	4.2
1992			-15 933.8	-24 919	3.5
1993			-13 480.5	-23 489	1.9
1994			-18 463.7	-28 500	4.4
Promedio Acumulado			-62 246	-103 050	3.9

FUENTE: Elaboración propia con base en Gurría, José Ángel: “Evolución y Características de la Deuda Externa Mexicana”, SECOFI, El Mercado de Valores No. 9, México, Mayo 1 de 1989, Cuadro 9, p. 8, para los datos de balanza comercial y saldo de la cuenta corriente del periodo 1982-1988; y para el dato de crecimiento económico del mencionado periodo Lustig, Nora: op. cit., Cuadro II.4, pp. 62-63. Para saldo de balanza comercial y en cuenta corriente y crecimiento económico del periodo 1989-1994 con base en “Sector Externo: Exportaciones, Importaciones y Cuenta Corriente”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

¹ En millones de dólares

“... El estatismo surgió por el fracaso del individualismo de los años 20 y de la gran recesión de 1929-1934 y fue válido en los dos decenios siguientes, pero en la actualidad sólo defiende privilegios”; “el proteccionismo y la sobrerregulación crean monopolios, abusos y subsidios indiscriminados, así como proteger a unos pocos productores contra la población consumidora”; “es necesaria la desregulación para bajar los costos y ser más competitivos”, “que el gobierno no gaste lo que no tiene; las finanzas públicas deficitarias producen inflación y ésta lástima más a los que menos tienen”; “un desarrollo permanente y justo requiere de la estabilidad de precios”; “un Estado más grande no es necesariamente más capaz, ni uno más propietario es más justo”; “un gobierno que no

*atiende a las necesidades del pueblo por estar ocupado administrando empresas no es justo ni revolucionario”; “no se trata de determinar si el sector privado es mejor administrador que el gobierno, sino que el dilema es entre propiedad que atender y justicia que dispensar”.*¹⁴⁶

Y lo más importante es que actuó en consecuencia, avocándose a la tarea de sanear las finanzas públicas mediante la ampliación de la base gravable (entre 1987 y 1994 el número de contribuyentes no asalariados aumentó de 1 760 000 a 5 660 000, es decir, un 222 por ciento y la recaudación del gobierno federal creció un 32 por ciento en términos reales), del incremento de precios y tarifas de bienes y servicios públicos (a partir de los acuerdos del Pacto del 10 de noviembre de 1991 y de octubre de 1993) y de la disminución de los gastos públicos (que durante el periodo 1989-1994 disminuyeron en un 25 por ciento en términos reales, a excepción del gasto social que representó el 54 por ciento del gasto programable).¹⁴⁷

Como consecuencia de tales medidas el déficit público como porcentaje del PIB disminuyó, ayudando, en consecuencia, al proceso de desinflación de la economía (Ver Cuadro 3.7).

Cuadro 3.7: Evolución del déficit público y de la inflación, 1989-1994

Año	Déficit público (% del PIB)	Inflación (variación porcentual anual)
1989	-5.2	19.7
1990	-3.6	29.9
1991	-1.4	18.8
1992	0.4	11.9
1993	0.7	8.0
1994	-0.1	7.1

FUENTE: Calderón, Francisco R.: “El Sexenio del Presidente Salinas. 25 Años de la Economía Nacional, 1973-1998”, en <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹⁴⁶ Calderón, Francisco R.: op. cit., <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹⁴⁷ Francisco Calderón asienta que el arreglo de la deuda externa (consistente en una reducción del 35 por ciento del saldo de la misma), la disminución de la deuda interna (debida a la importante disminución de las tasas de interés domésticas) y los recursos provenientes de las privatizaciones y reprivatizaciones, ayudaron en forma importante al abatimiento del déficit público.

¿El crecimiento económico y la inflación durante 1983-1993, bajo la salvedad de que el proceso de liberalización se profundizó a partir de 1985? Crecimiento económico de apenas el 1.8 por ciento e inflación, medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor, del 55.33 por ciento en promedio anual,¹⁴⁸ un rotundo fracaso:

*“Si se analiza la evolución económica del país en los doce años que van de 1982 a 1994, tenemos que los objetivos explícitos de las políticas neoliberales no sólo no se han cumplido, por el contrario, lo que se ha vivido es el efecto desestructurador de estas políticas en el aparato productivo y en el nivel de vida de la población (...) La tasa de inflación alcanzó las tasas más altas de la etapa posrevolucionaria en el segundo lustro de los ochenta y sólo a partir de los noventa empieza a descender; el crecimiento ha sido errático y en promedio ha permanecido estancado tomando en cuenta el crecimiento natural de la población”.*¹⁴⁹

En efecto, entre 1980 y 1995 el PIB por habitante decreció a una tasa compuesta anual del 0.33 por ciento al haber pasado de 13 mil 49 pesos en 1980 a 12 mil 415 en 1995,¹⁵⁰ mientras que el salario mínimo real acumuló una pérdida de 49,2 por ciento de poder adquisitivo (30.7 por ciento durante la gestión de Miguel de la Madrid y 18.5 por ciento durante la administración de Carlos Salinas de Gortari) (Ver Cuadro 3.8). Asimismo, el comportamiento escaso y errático de la actividad económica observado entre 1983 y 1994 se tradujo en fuertes incrementos del desempleo: durante el sexenio de crecimiento cero (1983-1988), la Población Económicamente Activa (PEA) creció en 5.6 millones de personas y sólo se generaron 2.4 millones de empleos, por lo que el desempleo acumulado para todo el sexenio ascendió a 3.2 millones de mexicanos que pasaron a engrosar los cinturones de miseria que tanto laceran el cuerpo social del país. Y durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1989-1994) se sumaron otros 4.6 millones de mexicanos a la larga fila de desempleados, arrojando un total de 7.8 millones de “parados” para todo el

¹⁴⁸ Para el dato de crecimiento económico, Cuadro 3.6. Para dato de inflación Nora Lustig para el periodo 1983-1988, op. cit., Cuadro II.4, p. 62; y para el periodo 1989-1994, “Precios e Inflación: Índice Nacional de Precios al Consumidor Mensual”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

¹⁴⁹ Aguirre, Teresa: op. cit., pp. 21-22.

¹⁵⁰ Pesos de 1970, datos de “Estadísticas Históricas de México”, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México, 1999, volumen 1, p. 334 (Cuadro 8.1)

periodo 1983-1994,¹⁵¹ dejando en entredicho la supuesta superioridad del mercado como generador de bienestar social.

Cuadro 3.8: Tendencia del salario mínimo real por periodos sexenales, 1970-1994

Presidentes	Periodo	Tasa de crecimiento del salario mínimo real	Tasa de crecimiento del índice de la canasta básica
Luis Echeverría Álvarez	1971-1976	31.2	-
José López Portillo	1977-1982	-19.8	-
	1980-1982**	-17.8	96.2
Miguel de la Madrid Hurtado	1983-1988	-30.7	2463.9
Carlos Salinas de Gortari	1989-1994	-18.5	115.6

FUENTE: Tomado de Verdeja López, Jorge: “Tres Décadas de Pobreza en México, 1970-2000. Diagnóstico y Propuestas”, Instituto Politécnico Nacional, Primera Edición, México, 2001, p. 106 (Cuadro 3.A.6).

En consecuencia, el aumento del desempleo y el importante proceso inflacionario observado durante el periodo en cuestión, que mermó considerablemente el poder adquisitivo de sueldos y de salarios, empeoró la distribución del ingreso. Entre 1984 y 1994 tuvo lugar una redistribución del ingreso desde los deciles I al IX hacia el decil X, decil este último que comprende al 10 por ciento de los hogares más ricos del país. En 1984 el decil X concentraba el 32.77 por ciento del ingreso corriente total (suma del ingreso corriente monetario y del ingreso corriente no monetario), para 1989 el 37.93 por ciento, para 1992 el 38.16 por ciento y, finalmente, para 1994 el 41.24 por ciento. En una década, el decil X ganó poco más de 8 puntos porcentuales de participación (8.44 para ser exactos) en el ingreso nacional total. Mientras que los deciles restantes, I al IX, perdían participación. Que la distribución del ingreso empeoró durante la primera década de aplicación de políticas neoliberales, lo constata la tendencia observada del índice de Gini que pasó de 0.43 en 1984, a 0.47 en 1989 y 1992 y, finalmente, a 0.51 en 1994 (Ver Cuadro 3.9). Al respecto, para Julio Boltvinik, especialista en pobreza de El Colegio de México:

“En 1984, 10% de los hogares más ricos (el llamado decil X) percibió 34.26% del ingreso corriente monetario. Para 1989 esta proporción aumentó a 38.97% y para 1994 había

¹⁵¹ Durante el sexenio salinista la PEA creció en 6.9 millones de personas y sólo se crearon 2.3 millones de plazas, con lo que el desempleo durante el periodo 1989-1994 se ubicó en 4.6 millones de personas (Cfr. Juárez Sánchez, Laura: “México: País Petrolero, Maquilador y Exportador de Mano de Obra”, Hoja Obrera en Línea, Universidad Obrera de México, 19 de Agosto de 2004, <http://www.uom.edu.mx/LauraMexico.htm>, consultado el 27 de junio de 2008).

*subido adicionalmente a 41.24%. Este grupo, el más rico de todos, se constituyó así en el único beneficiario del neoliberalismo, el de los ganadores. ¡En total este ganó 6.98 puntos porcentuales en su participación en el ingreso monetario! ¡En sólo diez años! Los perdedores fueron todos los demás, 90% de los hogares”.*¹⁵²

Cuadro 3.9: Distribución del ingreso por familias, 1984-1994 (Porcentajes)

Deciles	1984	1989	1992	1994
I	1.72	1.58	1.55	1.01
II	3.11	2.81	2.73	2.27
III	4.21	3.74	3.70	3.27
IV	5.32	4.73	4.70	4.26
V	6.40	5.90	5.74	5.35
VI	7.86	7.29	7.11	6.67
VII	9.72	8.98	8.92	8.43
VIII	12.18	11.42	11.37	11.20
IX	16.73	15.62	16.02	16.30
X	32.77	37.93	38.16	41.24
Coeficiente de Gini	0.43	0.47	0.47	0.51

FUENTE: Tomado de Rodríguez Medellín, Luis y Agustín Moreno Suárez: “Balance Económico del Primer Trimestre de 1996”, Economía Informa No. 248, Facultad de Economía de la UNAM, Junio de 1996, p. 15, con base en INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*, tercer trimestre de 1984, 1989, 1992 y 1994.

¹⁵² Boltvinik, Julio: “Hacia Una Evaluación del Desarrollo en el Periodo 1984-1994”, Economía Informa No. 246, Facultad de Economía de la UNAM, Abril de 1996, pp. 5 y 6. Para Julio Boltvinik, el *ingreso adecuado* para el análisis de la evolución de la distribución del ingreso *es el ingreso monetario*. Al respecto, textualmente asienta: “... La ENIGH-94, igual que las tres que le precedieron (1992, 1989 y 1984), presenta también el Gini del ingreso no monetario de los hogares y del ingreso total (suma del monetario y del no monetario). En las cuatro encuestas, cerca de 80% del ingreso no monetario está compuesto por el alquiler imputado de la vivienda propia (la renta que el hogar recibiría si alquilara su vivienda) y los regalos en especie recibidos por el hogar. Los dos rubros tienen particularidades que los hacen inadecuados para reflejar la evolución del nivel de vida real de las familias y de la desigualdad. El primero, porque no descuenta los regalos otorgados por el hogar. El segundo, porque cuando los precios de los alquileres aumentan más rápido que el nivel general de precios – como ocurrió en el periodo de análisis –, el alquiler imputado de la vivienda propia crece y hace aparecer a la inmensa mayoría de los hogares que viven en viviendas propias con ingresos reales mayores (aunque sigan viviendo en la misma casa). Por tanto, no parece pertinente incluir este cálculo puramente virtual del alquiler imputado de la vivienda propia en el análisis de la evolución de la distribución del ingreso. Dado que este rubro y el de regalos recibidos representan el grueso del ingreso no monetario, *el ingreso adecuado para el análisis de la evolución de la distribución del ingreso en el periodo 1984-1994 es solamente el monetario*”. (Cfr. ¹⁵² Boltvinik, Julio: op. cit., p. 4). En esa perspectiva, el aumento de la desigualdad resulta todavía más pronunciada (por lo menos entre 1984 y 1992) pues el Gini del ingreso monetario es 0.46 para 1984, 0.49 para 1989, 0.50 para 1992 y 0.51 para 1994 (Cfr. Boltvinik, Julio: op. cit., p. 5). Asimismo, en el mencionado artículo Julio Boltvinik asienta que la desigualdad en el país había venido disminuyendo desde 1963 hasta 1977, y que entre este último año y 1984 había permanecido casi sin cambios.

De la actividad agropecuaria e industrial ni que decir. Bajo la perspectiva neoliberal de que los instrumentos de fomento sectorial (tales como subsidios y exenciones fiscales a industrias nuevas y necesarias, precios de garantía a productos agropecuarios, otorgamiento de créditos preferenciales a actividades prioritarias, inversión y gasto público en infraestructura agrícola e industrial, entre otros) generan distorsiones en los precios relativos que provocan ineficiencias en la asignación de recursos e impiden alcanzar los niveles óptimos de crecimiento y bienestar, se procedió a la eliminación o reducción de muchos de esos instrumentos con la finalidad de que la *mano invisible* de Adam Smith se encargara de establecer los precios correctos, el ajuste automático y eficiente de la planta productiva a través del sistema de precios (libre de interferencias gubernamentales distorsionantes) y la mayor tasa de crecimiento de la economía y el bienestar.¹⁵³

Sin embargo, los resultados han sido francamente decepcionantes, exactamente contrarios a los esperados. La crisis del agro mexicano, iniciada en 1965 y generalizada y profundizada en 1980, simple y sencillamente tendió a agudizarse. Durante 1982-1993 el conjunto del sector agropecuario creció a una tasa promedio interanual del 0.86 por ciento como resultado de la fuerte reducción del gasto y de la inversión pública en fomento agropecuario y forestal observada durante el periodo en cuestión (Ver Cuadro 3.10).

En efecto, entre 1980 y 1993 el gasto público en fomento agropecuario disminuyó 68.47 por ciento al haber pasado de 34 952 millones de pesos en 1980 (3.12 por ciento como proporción del PIB) a 11 019 millones de pesos en 1993 (0.82 por ciento como proporción del PIB), en tanto que la caída de la inversión pública fue más pronunciada: entre 1980 y 1993 la inversión pública en fomento agropecuario disminuyó 86.32 por ciento al haber pasado de 20 252 millones de pesos en 1980 (1.81 por ciento como proporción del PIB) a 2 771 millones de pesos en 1993 (0.21 por ciento como proporción del PIB).¹⁵⁴

En consecuencia, el desempeño del sector agropecuario empeoró dramáticamente. El 0.86 por ciento de crecimiento promedio anual de 1982-1993 contrasta dramáticamente con el comportamiento que el sector había observado en los tres períodos anteriores: 2.6 por ciento

¹⁵³ Cfr. Calva, José Luis: "México, Más Allá del Neoliberalismo. Opciones Dentro del Cambio Global", Plaza & Janés Editores, S. A., Primera Edición, México, 2000, pp. 162 y 165.

¹⁵⁴ Cfr. Calva, José Luis, op. cit., p. 173 (Cuadro 33).

durante 1970-1982, 3.5 por ciento durante 1956-1970 y 5.5 por ciento durante 1941-1956 (Ver Cuadro 3.10); y que resultó menor al crecimiento observado de la población, que entre 1980 y 1990 creció a una tasa compuesta anual del 1.9 por ciento. La autosuficiencia alimentaria se había perdido por completo, de ahí que para colmar el total de la demanda interna se empezó a recurrir de manera creciente a las importaciones de alimentos del exterior.

Cuadro 3.10: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB agropecuario por periodos: 1941-1956 a 1982-1993

Periodo	1941-1956	1956-1970	1970-1982	1982-1993
Tasas de crecimiento	5.5	3.5	2.6	0.86

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadro 2.18 para los periodos de 1941-1956 a 1970-1982, para el periodo 1982-1993 con base en “PIB Trimestral a Precios de 1993: Sector de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>.

Al respecto, y según cifras proporcionadas por José Luis Calva, las importaciones agroalimentarias del país pasaron de 1 790 millones de dólares (mdd) en 1982 a 7 274 mdd en 1994 (¡un incremento del 306 por ciento!). Y de manera específica, las importaciones de alimentos que más aumentaron fueron las siguientes: las de frutas frescas o secas, que pasaron de 11 mdd en 1982 a 327 mdd en 1994 (o sea, ¡un incremento del 2 873 por ciento!); las de carnes frescas o refrigeradas, que pasaron de 47 mdd en 1982 a 773 mdd en 1994 (¡significando un aumento del 1 545 por ciento!); las de maíz, que pasaron de 37.6 mdd en 1982 a 369 mdd en 1994 (¡un incremento del 881 por ciento!); las de alimentos y bebidas manufacturadas, que pasaron de 691 mdd en 1982 a 3 929 mdd en 1994 (¡un incremento del 468 por ciento!); las de ganado vacuno, que pasaron de 41 mdd en 1982 a 141 mdd en 1994 (un incremento del 244 por ciento); las de leche en polvo, que pasaron de 81 mdd en 1982 a 265 mdd en 1994 (un incremento del 227 por ciento); y, finalmente, las de trigo, que pasaron de 87 mdd en 1982 a 189 mdd en 1994 (significando un aumento del 117 por ciento).¹⁵⁵

¹⁵⁵ Crf. Calva, José Luis: op. cit., p. 170 (Cuadro 31).

El sector industrial, por su parte, empezó a experimentar una situación similar. Si durante 1941-1956 creció al 6.0 por ciento, durante 1956-1970 al 8.5 por ciento y durante 1970-1982 al 6.8 por ciento en promedio anual, durante 1982-1993 creció apenas escasamente a una tasa promedio interanual del 1.6 por ciento (Ver Cuadro 3.11). En tanto que la industria manufacturera, que había crecido al 7.2 por ciento durante 1941-1956, al 8.8 por ciento durante 1956-1970 y al 5.7 por ciento durante 1970-1982, durante 1982-1993 creció a una tasa mucho menor: 1.9 por ciento en promedio anual (Ver Cuadro 3.11).

Cuadro 3.11: Tasas de crecimiento del PIB industrial y por ramas de actividad, 1982-1993

Año	Sector industrial	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua
1982	-2.5	8.5	-2.7	-7.0	9.8
1983	-9.8	-2.6	-8.4	-18.6	1.1
1984	4.9	2.4	5.1	5.3	5.1
1985	5.5	-0.05	6.5	3.0	8.3
1986	-5.9	-5.2	-5.5	-10.3	3.7
1987	2.9	4.9	2.8	3.1	3.7
1988	2.8	0.3	3.5	-0.2	6.0
1989	6.2	-0.3	7.9	1.8	4.4
1990	6.7	3.4	6.8	9.2	2.6
1991	3.3	1.1	3.4	4.8	0.4
1992	4.4	1.3	4.2	6.8	3.1
1993	0.3	1.8	-0.6	3.0	2.6
Promedio	1.6	1.3	1.9	0.08	4.2

FUENTE: Elaboración propia con base en “PIB Trimestral a Precios de 1993: Sector de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

Esta fuerte desaceleración de la actividad manufacturera se ha traducido en importaciones crecientes que explican el creciente déficit de la balanza comercial manufacturera que de

1981 a 1988 tendió a disminuir, para volverse a incrementar a partir de 1989 alcanzando los 25 061 millones de dólares en 1993.¹⁵⁶

Tenemos, entonces, que la desinflación de la economía durante el sexenio de Salinas de Gortari (Ver Figura 3.1) fue resultado tanto de la disminución del déficit público (cuyo costo fue el aumento del desempleo vía recortes del gasto público que inhibieron sobremanera el crecimiento económico) y de una menor tasa de deslizamiento del peso frente al dólar, como de la liberalización comercial que ciertamente ha incidido favorablemente sobre la productividad del trabajo explicando en parte la desinflación y el crecimiento económico moderado observado durante el periodo en cuestión.

Por otra parte, y en adición a nuestros argumentos presentados más arriba, Teresa Aguirre señala que entre los aspectos de fondo que condujeron a la crisis de balanza de pagos de diciembre de 1994, “... *destaca la acelerada e indiscriminada apertura de la economía, que llevó a la firma del TLC con Estados Unidos y Canadá, así como al incremento de las importaciones del sureste asiático y Europa, proceso que rápidamente se tradujo en un incremento del déficit comercial que llegó, en noviembre de 1994, a cerca de 17 mil millones de dólares*”.¹⁵⁷ Apertura comercial indiscriminada que llevó a la quiebra, como bien lo documenta Teresa Aguirre, a muchas empresas pertenecientes a ramas tradicionales de la industria que erosionó el incremento de la productividad del trabajo (producto de la liberalización comercial) sobre el crecimiento económico.

La sobrevaluación del peso restó competitividad a las exportaciones y la apertura comercial indiscriminada disparó las importaciones agudizando el déficit comercial y en cuenta corriente que desembocó en la devaluación de 1994 como mecanismo corrector.¹⁵⁸ O como bien lo expresa José Luis Calva:

¹⁵⁶ Cfr. Calva, José Luis: op. cit., p. 196 (Cuadro 35).

¹⁵⁷ Aguirre, Teresa: op. cit., p.22.

¹⁵⁸ Otro factor, muy importante, que explica el incremento del déficit en cuenta corriente fue la enorme entrada de capitales especulativos (conocida como inversión extranjera de cartera, IEC) al país atraídos por la estabilización macroeconómica y la intensiva reforma estructural implementada durante la segunda mitad de los años ochenta y principios de los años noventa. Entre 1990 y 1995 ingresaron al país 140 mil millones de pesos (27.1% del PIB y 20% del total de los flujos de capital captados por los países en desarrollo durante dicho periodo). Estas enormes entradas de capital especulativo al país, amplificaron el déficit de la cuenta corriente, vía pago de intereses, a tal grado que los inversionistas empezaron a cuestionar su sostenibilidad (Al respecto, véase el excelente trabajo de Carrasco Dávila, Alan: “Enseñanzas de las Crisis Financieras en

*“Los resultados del experimento neoliberal, sin embargo, han sido muy diferentes de los esperados. En primer lugar, la precipitada apertura comercial (que la política estabilizadora ha hecho acompañar cíclicamente de una política cambiaria que utiliza la paridad peso/dólar como instrumento antiinflacionario y desemboca en sobrevaluaciones de nuestra moneda), en vez de reducir el déficit comercial manufacturero (que durante el año previo al colapso financiero de 1982 había alcanzado la cifra record de 17 mil 939 millones de dólares, sin incluir maquiladoras), lo hizo crecer dramáticamente hasta alcanzar los 30 mil 034.7 mdd en 1994”.*¹⁵⁹

En suma, los incrementos en la productividad del trabajo no explican por sí solos ni la desinflación ni la recuperación del crecimiento económico observados durante el sexenio salinista. La desaceleración de la inflación la explican por lo menos tres factores: 1) La menor tasa de depreciación del peso frente al dólar, 2) la importante disminución del déficit fiscal, y 3) los incrementos en la productividad del trabajo asociados a la apertura comercial.

Y la recuperación del crecimiento económico se explica tanto a partir de la menor tasa de depreciación del peso frente al dólar (que mantuvo artificialmente baratas las importaciones de bienes intermedios y de capital necesarios e importantes para el crecimiento económico), como de la mayor productividad del trabajo asociada a la liberalización comercial.

Sin embargo, tanto la menor tasa de depreciación del peso frente al dólar como la profundización de la apertura comercial generaron sus propias contradicciones al interior de la economía mexicana que desembocaron en la devaluación de diciembre de 1994 con sus enormes efectos estanflacionarios observados para el año siguiente.

Cabe destacar, por último, que la inversión extranjera en vez de coadyuvar al crecimiento económico, a cerrar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, a estimular la competencia y a aumentar el acceso a nuevas tecnologías, fue otro de los factores objetivos que precipitaron la crisis de balanza de pagos de diciembre de 1994. Para compensar las

los Mercados Emergentes”, Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 41, Abril de 2005, en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-finan.htm>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹⁵⁹ Calva, José Luis: op. cit., en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

cuentas externas del país, se alentó la entrada masiva de capitales especulativos, invertidos en el mercado de valores. El sentido común aconsejaba devaluar el peso para cerrar la brecha entre importaciones y exportaciones, pero Salinas, celoso de su imagen, se rehusó a hacerlo. El financiamiento de la cuenta corriente del país con capitales especulativos (Inversión Extranjera de Cartera, IEC) colocó al país en una situación muy vulnerable que reventó toda vez que las “variables” políticas (asesinatos de Colosio, de Ruiz Massieu y del cardenal Juan Jesús Posadas Ocampo) y sociales (surgimiento del EZLN en Chiapas) aumentaron el “riesgo-país” y, por tanto, propiciaron la salida de esos capitales que precipitaron la devaluación de diciembre de 1994. Al respecto, para Eduardo Loría Díaz, experto en macroeconomía de economías abiertas:

“... A consecuencia de la crisis de deuda externa, desde 1983 la economía mexicana ya no podía financiar su desequilibrio externo con la intensificación del endeudamiento externo. Debía generar mecanismos distintos (...) Esto, en sí mismo, determinó toda una reforma financiera caracterizada, entre otras cosas, por un cambio en la forma de regulación del mercado y una rápida e intensa apertura de los servicios financieros (...) En consecuencia, toda esta reforma financiera fue la base para cambiar las fuentes del financiamiento del crecimiento económico a partir de 1987. Así, hasta antes de 1988 la IEC tenía un peso muy reducido en el saldo de la cuenta de capitales (SCK) ... Si tomamos como base el año 1989, observamos que la composición de la cuenta de capitales cambió notablemente, al grado que los flujos de IEC pasaron de representar el 16.2 por ciento del saldo de esa cuenta a 92.1 por ciento en 1993 y, en consecuencia, cayó notablemente la contribución de la inversión extranjera directa (IED) al pasar de 99.9 por ciento a sólo 15.9 por ciento en ese mismo lapso. Así, entre 1989 y 1993, particularmente en los últimos dos, el financiamiento del desequilibrio de la cuenta corriente dependió en forma creciente de las divisas que ingresaban a través de la IEC, la cual, por su propia naturaleza, estaba determinando una situación de alta vulnerabilidad para el conjunto de la economía, ya que se trata de capital que se interna al país por los diferenciales de rendimiento de corto plazo. Esto hace que sea

*altamente sensible (volátil) a cualquier alteración de las variables financieras internas y externas y de todos los componentes de la variable “riesgo-país (...)”.*¹⁶⁰

Es hora de evaluar los efectos del TLCAN en el desenvolvimiento económico del país de 1994 a la fecha.

3.1.2. Entrada en vigor del TLCAN e impacto económico, 1994-2006

Al fustigar el modelo proteccionista-dirigista existente en México por décadas, Salinas de Gortari actuó en consecuencia profundizando el proceso privatizador (durante los dos primeros años de su mandato se privatizaron Telmex, Compañía Minera Cananea, Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Fomento Azucarero, Planta Tultitlán de Conasupo, Grupo DINA, Ingenios Azucareros y Mexinox), saneando las finanzas públicas y, como parte del proceso de apertura comercial, anunciando, desde el primer año de su gobierno, *“su intención de negociar acuerdos bilaterales de libre comercio que proporcionaran a México una adecuada reciprocidad a la apertura unilateral que México había venido haciendo de su comercio exterior”*. De esa manera, *“el primer tratado que se firmó fue con Chile en septiembre de 1991 y posteriormente se negoció otro con Colombia y Venezuela que entró en vigor en 1994. Las negociaciones del tratado con Estados Unidos y Canadá, por razón de su misma importancia, fueron mucho más largas y complicadas”*.¹⁶¹

Con respecto a Estados Unidos, en un primer momento el gobierno salinista buscaba un mayor acercamiento mediante acuerdos sectoriales sin contemplar la posibilidad de un acuerdo más completo e integral, posición que cambió radicalmente como consecuencia de la gira presidencial europea de principios de 1990. En palabras de Jaime Zabłudovsky, que por aquel entonces se desempeñaba como subjefe del equipo mexicano para la negociación del TLCAN:

“... Con EE UU, en especial, el fin era buscar un mayor acercamiento, mediante acuerdos sectoriales y no a través de una negociación integral. Esta renuencia a buscar una

¹⁶⁰ Loría Díaz, Eduardo. “Las Nuevas Restricciones al Crecimiento Económico de México”, Investigación Económica No. 212, Facultad de Economía de la UNAM, Abril-Junio de 1995, pp. 72-74.

¹⁶¹ Calderón, Francisco R.: op. cit., en <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008

*integración más profunda con EE UU fue abandonada como resultado de la gira presidencial europea de principios de 1990. En ese viaje, el presidente Salinas percibió el impacto que la caída del muro de Berlín estaba teniendo en la comunidad inversionista internacional, y el reto para México que las nuevas condiciones internacionales representarían. La conclusión alcanzada al inicio de la gira fue que, si México quería ser un destino atractivo para el ahorro externo, tendría que acelerar su proceso de reforma económica, aprovechar su vecindad con la economía más grande del mundo y pertenecer a un bloque comercial. El acercamiento de México a EE UU, realizado en la última etapa del viaje, en Davos, Suiza, proponiéndole negociar un tratado de libre comercio fue la respuesta concreta a este diagnóstico”.*¹⁶²

Al respecto, el Cuadro 3.12 resume de manera breve el proceso de negociación del TLC México-EUA-Canadá.

Obviamente, el objetivo explícito e implícito de la firma de tal acuerdo, así como de otros tantos que ha firmado México con otros países y regiones del resto del mundo, es exportar más al mercado más grande del mundo (el de Estados Unidos) a fin de imprimirle mayor dinamismo a nuestra economía:¹⁶³

*“La enorme importancia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no puede ser minimizada. Para México significa la apertura del mercado más grande del mundo a sus exportaciones, principalmente de manufacturas, así como un factor fundamental para la atracción de inversiones y la creación de empleos...”*¹⁶⁴

¹⁶² Zabludovsky, Jaime: op. cit., p. 62, en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf, consultado el 27 de junio de 2008

¹⁶³ Después de la firma y entrada en vigor del TLC México-EUA-Canadá, se han firmado y entrado en vigor los siguientes acuerdos o tratados de libre comercio: TLC G-3 (México, Colombia y Venezuela), TLC México-Costa Rica, TLC México-Bolivia, TLC México-Uruguay, TLC México-Nicaragua, TLC México-Unión Europea, TLC México-Israel, TLC México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), TLC México-Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza), TLC México-UE más Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Latvia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia, y TLC México-Japón (Cfr. “Fechas de Publicación y Entrada en Vigor de los TLC’s Suscritos por México”, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008; y Zabludovsky, Jaime: op. cit., p. 62 (Esquema 1), en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf, consultado el 27 de junio de 2008

¹⁶⁴ Calderón, Francisco R.: op. cit., en <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008

Cuadro 3.12: Proceso de negociación del TLC México-EUA-Canadá

Fecha	Acción
1989	El presidente Salinas anuncia su intención de negociar acuerdos bilaterales de libre comercio.
Marzo de 1990	A raíz de una filtración periodística, se supo que algunos funcionarios mexicanos se habían entrevistado con sus contrapartes en los Estados Unidos para explorar la posibilidad de negociar un acuerdo bilateral de libre comercio.
1990	El Senado de la República organiza un Foro Nacional de Consulta para determinar si había consenso sobre la conveniencia del TLC. Se moviliza el sector empresarial para presentar a los negociadores del gobierno cuales eran las posiciones de cada sector y subsector de la industria mexicana.
Agosto-septiembre de 1990	El presidente Salinas presenta la solicitud formal, y en septiembre el presidente Bush responde notificando al Congreso de su interés de iniciar las negociaciones.
1991	Se habían formado ya 18 grupos de trabajo integrados por representantes del gobierno y del empresariado a fin de presentar un frente común ante los negociadores norteamericanos y canadienses.
Febrero de 1991	Canadá se une a las negociaciones.
Mayo de 1991	El Congreso de Estados Unidos aprueba ampliar el periodo de vigencia del procedimiento llamado <i>fast track</i> por dos años más a contarse a partir del 1 de junio de 1991.
20 de diciembre de 1993	Se publica en el Diario Oficial de la Federación la aprobación, por parte de los tres países, del TLC.
1 de enero de 1994	Entrada en vigor del TLC.

FUENTE: Elaboración propia con información de Lustig, Nora: op. cit., p. 168; Calderón, Francisco R.: op. cit., <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008, y “Fechas de Publicación y Entrada en Vigor de los TLC’s Suscritos por México”, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

Antes del TLC, Estados Unidos y Canadá captaban casi el 85 por ciento de las exportaciones mexicanas (83 por ciento Estados Unidos y 2 por ciento Canadá), en tanto que para 2003 captaban aproximadamente el 91 por ciento de las exportaciones del país (89 por ciento Estados Unidos y 2 por ciento Canadá). Con las importaciones ha sucedido un poco lo contrario: en 1993 el 71 por ciento de las importaciones del país provenían de ambos países (69 por ciento de Estados Unidos y 2 por ciento de Canadá), y para 2003 la cifra había disminuido al 64.4 por ciento (62 por ciento de Estados Unidos y 2.4 por ciento de Canadá) (Ver Cuadro 3.13).¹⁶⁵

Cuadro 3.13: Estructura del comercio exterior de México (exportaciones e importaciones) por países y regiones, algunos años seleccionados (Porcentajes)

País o región	Exportaciones ¹				Importaciones ¹			
	1993	1996	2001	2003	1993	1996	2001	2003
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EUA	82.7	84.0	88.55	89.0	69.3	75.45	67.58	62.0
Canadá	1.93	2.30	1.96	1.70	1.83	1.90	2.5	2.40
G-3	n. d.	0.90	0.76	0.51	n. d.	0.37	0.50	0.57
Costa Rica	n. d.	0.20	0.21	0.20	n. d.	0.06	0.11	0.34
Bolivia	n. d.	0.03	0.02	0.01	n. d.	0.01	0.01	0.02
Nicaragua	0.04	0.06	0.06	0.07	0.02	0.01	0.02	0.02
Chile	0.04	0.72	0.24	0.19	0.19	0.19	0.58	0.63
Unión Europea	n. d.	3.65	3.35	3.40	n. d.	8.72	9.68	10.55
Israel	n. d.	0.01	0.02	0.03	n. d.	0.09	0.15	0.18
Triángulo del Norte	n. d.	n. d.	0.35	0.33	n. d.	n. d.	0.08	0.14
AELC	n. d.	0.37	0.29	0.44	n. d.	0.54	0.54	0.55

FUENTE: Elaboración propia con datos de “Impacto de los Acuerdos en el Comercio”, Secretaría de Economía, pp. 1, 5-14, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008.

n. d. No disponible

¹ La suma de los parciales no coincide con el total debido al redondeo de las cifras como a la exclusión en la lista de otros países y regiones con los que México lleva a cabo comercio internacional.

¹⁶⁵ La participación que ha ganado Estados Unidos en la estructura de las exportaciones de México la han perdido, por el contrario, Canadá, el G-3, Bolivia, Chile y, en menor proporción, la Unión Europea y el Triángulo del Norte. En tanto que todo lo contrario ha ocurrido con la estructura de las importaciones: la participación que Estados Unidos ha perdido en las mismas la han ganado el resto de sus socios comerciales, a excepción de Nicaragua y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) que mantienen su participación sin cambio en la estructura de las importaciones (Ver Cuadro 3.13).

En términos de flujos comerciales, *“El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una cuarta parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN”*.¹⁶⁶

El comercio exterior (exportaciones e importaciones) entre los tres países ha aumentado de manera notable a partir de la entrada en vigor del TLCAN: de poco más de 288 mil millones de dólares en 1993 a 626 mil millones de dólares para 2003, un incremento del 117 por ciento. El comercio exterior entre México y Canadá ha sido el más dinámico, aun cuando los montos involucrados son poco significativos, al haber pasado de 4 mil millones de dólares en 1993 a 12 mil 800 millones para 2003, o sea, un incremento del 220 por ciento; en tanto que los intercambios comerciales entre México y Estados Unidos se han incrementado en un 186 por ciento al haber pasado de poco más de 85 mil millones de dólares en 1993 a 244 mil millones para 2003 (Ver Cuadro 3.14).

Cuadro 3.14: Comercio exterior México-EUA-Canadá, 1993-2003 (Miles de millones de dólares)

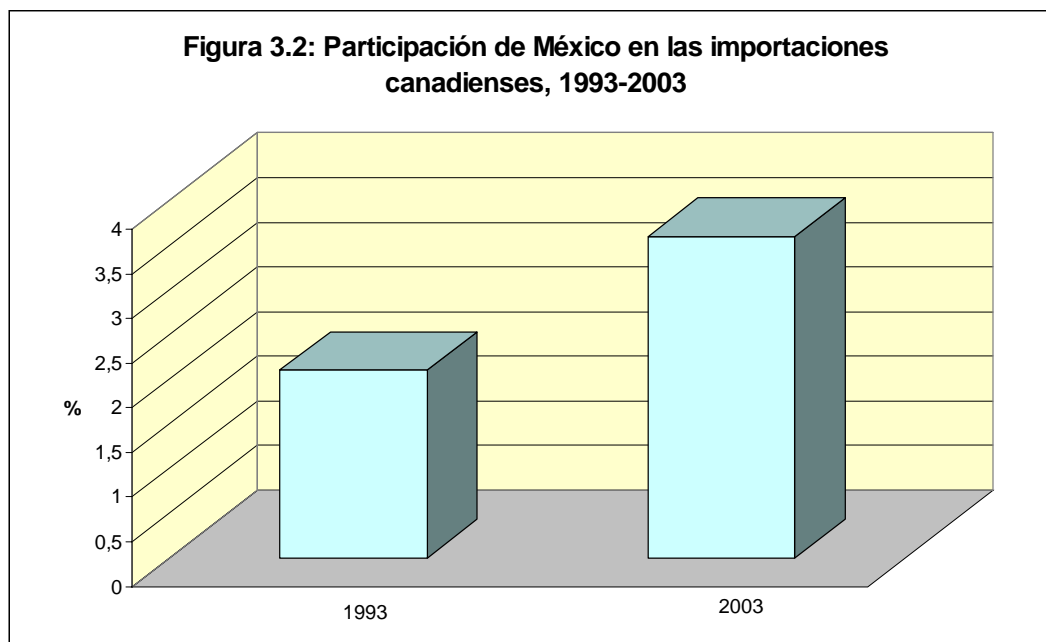
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. % 03/93
Comercio trilateral	288.6	338.7	375.8	418.7	475.8	507.6	567.7	659.4	615.1	603.5	626.0	117%
México- EUA	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	188.0	215.0	263.5	245.2	241.4	243.8	186%
México- Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.5	9.4	12.1	12.0	12.6	12.8	220%

FUENTE: “Relación de México con sus Socios Comerciales”, p. 7, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

¿Cuánto exporta México hoy en día a Canadá y, por el otro lado, cuánto importa? Según datos de la Secretaría de Economía, para 2003 *“las ventas de productos de México a Canadá sumaron 8 mil 700 millones de dólares, 202.5 por ciento más que en 1993 y 7.4 por*

¹⁶⁶ “Relación de México con sus Socios Comerciales”, p. 7, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008.

ciento a las registradas el año anterior (2002)”; adicionalmente, la Secretaría de Economía abunda diciendo que “como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones canadienses de 2.1 por ciento en 1993 a 3.6 por ciento en 2003”. (Ver Figura 3.2) ¿Cuánto importa el país de Canadá? “En 2003, las importaciones mexicanas provenientes de Canadá sumaron 4 mil 100 millones de dólares, 3.5 veces la cantidad registrada en 1993”.¹⁶⁷

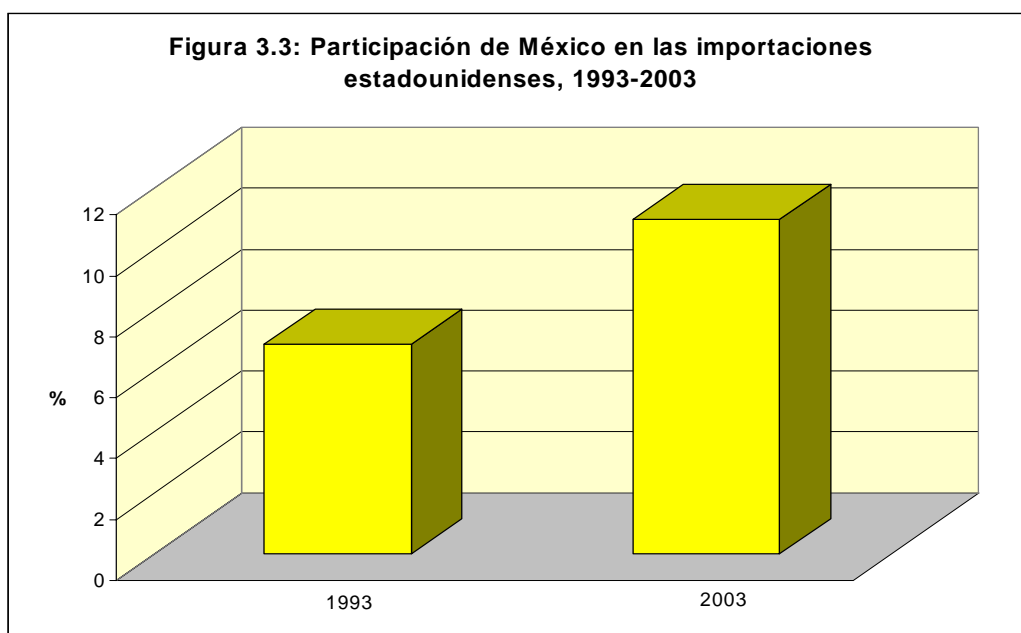


Sin embargo, y como ya se mencionó más arriba, la mayor parte del intercambio trilateral se da entre México y Estados Unidos. La mayor parte de las exportaciones de México van a Estados Unidos, y la mayor parte de sus importaciones provienen de ese país:

“En 2003, las ventas de productos mexicanos a EUA sumaron 138 mil 100 millones de dólares (...) El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo. Sin embargo, durante 2003, China superó a México en participación en las importaciones estadounidenses, con lo cuál México pasó de ser el tercer proveedor de EUA, a ser el cuarto. Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones

¹⁶⁷ “Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía, pp. 7 y 8, en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

*estadounidenses de 6.9% en 1993 a 11% en 2003. Así, más de uno de cada diez dólares que EUA gasta en el exterior, lo hace comprando productos mexicanos”.*¹⁶⁸ (Ver Figura 3.3).



En cuanto a las importaciones provenientes de Estados Unidos, la Secretaría de Economía registra lo siguiente:

*“En 2003, las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos superaron los 105 mil 600 millones de dólares, 2.3 veces la cantidad registrada en 1993...”*¹⁶⁹

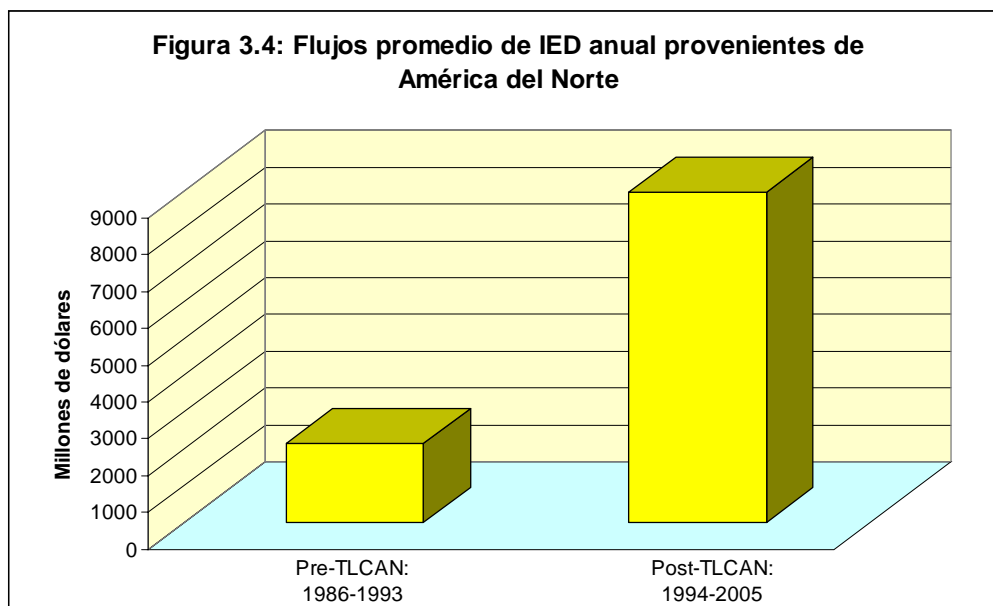
Así como las exportaciones mexicanas se han incrementado de manera significativa hacia Estados Unidos y Canadá como consecuencia del TLCAN, los flujos de inversión extranjera directa (IED) procedentes de los dos países socios también se han incrementado de manera notable. Según datos de la Secretaría de Economía, los flujos promedio de IED provenientes de América del Norte (o sea, de Estados Unidos y Canadá) pasaron de 2 mil 151 millones de dólares durante 1986-1993 a 8 mil 556 millones de dólares durante 1994-2003, significando un incremento del 297 por ciento.¹⁷⁰ En ese tenor, Sergio García de Alba, Secretario de

¹⁶⁸ “Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía, p. 10, en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

¹⁶⁹ “Relación de México con sus Socios Comerciales”, p. 11, en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹⁷⁰ “Impacto de los Acuerdos en el Comercio”, Secretaría de Economía, p. 3, en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008.

Economía hacia los últimos años del gobierno de Vicente Fox (2000-2006), destacaba, en entrevista con la prensa, que México había recibido 108 mil millones de dólares en los primeros 12 años de vigencia del TLCAN por parte de sus socios comerciales, lo que equivale a decir que durante 1994-2005 ingresaron al país un promedio anual de 9 mil millones de dólares de IED provenientes de Estados Unidos y Canadá, significando un incremento del 318 por ciento con respecto a 1986-1993 (Ver Figura 3.4).¹⁷¹



Pero si bien el comercio y la inversión entre los socios del TLCAN han sido bastante dinámicos, ¿cuál ha sido el impacto de los mismos sobre la productividad del trabajo y, por tanto, sobre el crecimiento económico y sobre la inflación? En una nota periodística publicada el domingo 13 de febrero de 2005 se leía, entre otras cosas importantes y trascendentes acerca del TLCAN, lo siguiente:

*“... El análisis del FMI, contenido en el estudio **Estabilización y reforma en América Latina**, indicó que el auge de los primeros años del acuerdo ha ido perdiendo impulso. Añadió que el crecimiento del comercio perdió impulso a partir de 2000. Así, el valor del comercio exterior de México – que incluye importaciones y exportaciones – dejó de representar 50 por ciento del producto interno bruto, como ocurrió en 2000, para caer a un*

¹⁷¹ González, Susana: “Con el TLCAN crecimiento de 39.8%: Economía”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, lunes 27 de marzo de 2006, <http://www.jornada.unam.mx>

monto equivalente a 40 por ciento del PIB, además de que la tendencia es que siga a la baja, de acuerdo con el estudio del FMI. A la par del comercio exterior, el flujo de inversión extranjera directa (IED) impulsada por el TLCAN, asegura el estudio, pasó de 12 mil millones de dólares durante 1991 y 1993 a 54 mil millones de dólares en el periodo comprendido entre 2000 y 2002, con una participación de los socios del acuerdo como generadores de inversión directa a México que aumentó de 50 por ciento en 1994 a 80 por ciento en 2002. El organismo destaca en el documento las aportaciones en el crecimiento económico que generó la entrada en vigor del acuerdo (...) Establece que la contribución de las exportaciones y de la IED derivada del TLCAN al crecimiento del producto interno bruto de México se incrementó sustancialmente a partir de la entrada en vigor del acuerdo. En particular, dice, la contribución de la inversión al crecimiento del PIB alcanzó tres puntos porcentuales en el periodo de 1996 a 2002. “Recientes estudios sugieren que el TLCAN indujo un importante incremento en la productividad total de México, ayudando a duplicar el crecimiento del PIB de una tasa promedio de 2 por ciento durante 1980-1993 a 4 por ciento durante 1996-2002”. En la gestión del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000), la principal fuente de crecimiento de la economía fue la actividad externa, en especial el comercio con Estados Unidos al amparo del TLCAN. Esa estrategia se ha mantenido en la actual administración, que no ha modificado esa política económica. El propio estudio del FMI sugiere que con el modelo actual de exportaciones llegando a su límite, las posibilidades de crecimiento futuro lucen limitadas...”.¹⁷²

En efecto, los datos disponibles parecen constatar las conclusiones del mencionado estudio del FMI. Después de la fuerte caída que experimentó la actividad económica en 1995, consecuencia de la drástica devaluación de diciembre de 1994, el crecimiento económico se recuperó junto con una leve mejoría que empezó a experimentar la productividad laboral manufacturera a partir de 1996. En consecuencia, durante los últimos cinco años de la administración de Ernesto Zedillo; o sea, de 1996 a 2000, la productividad laboral manufacturera creció a una tasa promedio interanual del 4.81 por ciento, en tanto que la economía creció a una tasa media anual del 5.4 por ciento. Una vez que el crecimiento del

¹⁷² González Amador, Roberto: “Agotados, los Beneficios que Obtuvo México del TLCAN: FMI”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, domingo 13 de febrero de 2005, <http://www.jornada.unam.mx>

comercio entre los tres países integrantes del TLCAN perdió impulso a partir del año 2000, la productividad laboral y el crecimiento económico se ralentizaron. Así, entre 2001 y 2006 la productividad laboral creció a una tasa media anual del 3.24 por ciento y la economía en su conjunto lo hizo a un promedio interanual del 2.3 por ciento (Ver Cuadros 3.15 y 3.16).

Cuadro 3.15: Evolución de la productividad del trabajo en el sector manufacturero: México-EUA-Canadá, 1993-2006

Periodo	México		EUA		Canadá	
	Índice ^a	Var. %	Índice ^a	Var. %	Índice ^a	Var. %
1993	100.0	-	100.0	-	100.0	-
1994	109.9	9.90	103.4	3.40	104.7	4.70
1995	115.3	4.90	108.7	5.12	109.1	4.20
1996	125.7	9.00	113.8	4.69	108.2	-0.82
1997	130.9	4.14	120.8	6.15	108.6	0.37
1998	136.4	4.20	128.9	6.70	112.5	3.59
1999	139.0	1.91	138.1	7.14	118.6	5.42
2000	145.7	4.82	145.8	5.57	125.8	6.07
Promedio 95-00		4.83		5.89		3.14
2001	146.8	0.75	149.9	2.81	121.9	-3.10
2002	154.0	4.90	161.3	7.60	124.8	2.38
2003	159.2	3.38	171.6	6.38	126.2	1.12
2004	168.2	5.65	177.0	3.15	132.8	5.23
2005	170.7	1.48	185.9	5.03	137.6	3.61
2006	176.3	3.28	192.5	3.55	138.3	0.51
Promedio 01-06		3.24		4.75		1.63
Promedio 94-06		4.48		5.17		2.56

FUENTE: Elaboración propia con base en “Indicadores de Competitividad: Productividad de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera (Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

^a Índice por horas hombre trabajadas.

Los efectos positivos del TLCAN sobre México, vía exportaciones e inversiones directas, sólo duraron cinco años: de 1996 al año 2000. La economía mexicana empezó a experimentar su peor desempeño, después de la gris administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), a partir del primer año de gobierno de Vicente Fox. En 2001 la actividad económica disminuyó en 0.3 por ciento y para los dos años siguientes, 2002 y 2003, apenas creció escasamente al 0.9 y al 1.3 por ciento, respectivamente. Por tanto, la economía durante el sexenio foxista (2001-2006) creció apenas a una tasa promedio interanual del 2.3

por ciento, muy por debajo del 3.5 por ciento del sexenio zedillista (1995-2000) y todavía más del 7 por ciento prometido en campaña por Vicente Fox y que tantos votos le hizo ganar (Ver Cuadro 3.16).

Cuadro 3.16: Tasas de crecimiento del PIB manufacturero, del PIB total y de la inflación, 1994-2006

Año	Tasa de crecimiento del PIB manufacturero	Tasa de crecimiento del PIB Total	Tasa de inflación dic-dic. medida por el INPC
1994	4.1	4.4	7.05
1995	-4.9	-6.2	51.97
1996	10.8	5.1	27.70
1997	9.9	6.8	15.72
1998	7.4	4.9	18.61
1999	4.2	3.7	12.32
2000	6.9	6.6	8.96
Promedio	5.7	3.5	22.55
2001	-3.8	-0.3	4.40
2002	-0.65	0.9	5.70
2003	-1.2	1.3	3.98
2004	3.9	4.2	5.19
2005	1.3	2.8	3.33
2006	4.8	4.8	4.05
Promedio	0.73	2.3	4.44
Promedio 1994-2006	3.3	3.0	12.99

FUENTE: Elaboración propia con base en “PIB Trimestral a Precios de 1993: Gran División de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)” Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>, para tasa de crecimiento del PIB manufacturero; “PIB Trimestral a Precios de 1993: Sector de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>, para tasa de crecimiento del PIB total; “Precios e Inflación: Índice Nacional de Precios al Consumidor (Inflación Diciembre a Diciembre)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>, para tasa de inflación.

Asimismo, el PIB manufacturero creció más durante el sexenio de Ernesto Zedillo (tasa de crecimiento promedio interanual del 5.7 por ciento) que durante el sexenio de Vicente Fox (tasa de crecimiento promedio interanual del 0.73 por ciento) (Ver Cuadro 3.16). En dicho contexto, y como bien lo asienta el mencionado estudio del FMI, mientras la posibilidad de crecimiento se sustentó en el TLCAN, la fuente interna de dinamismo, la inversión en

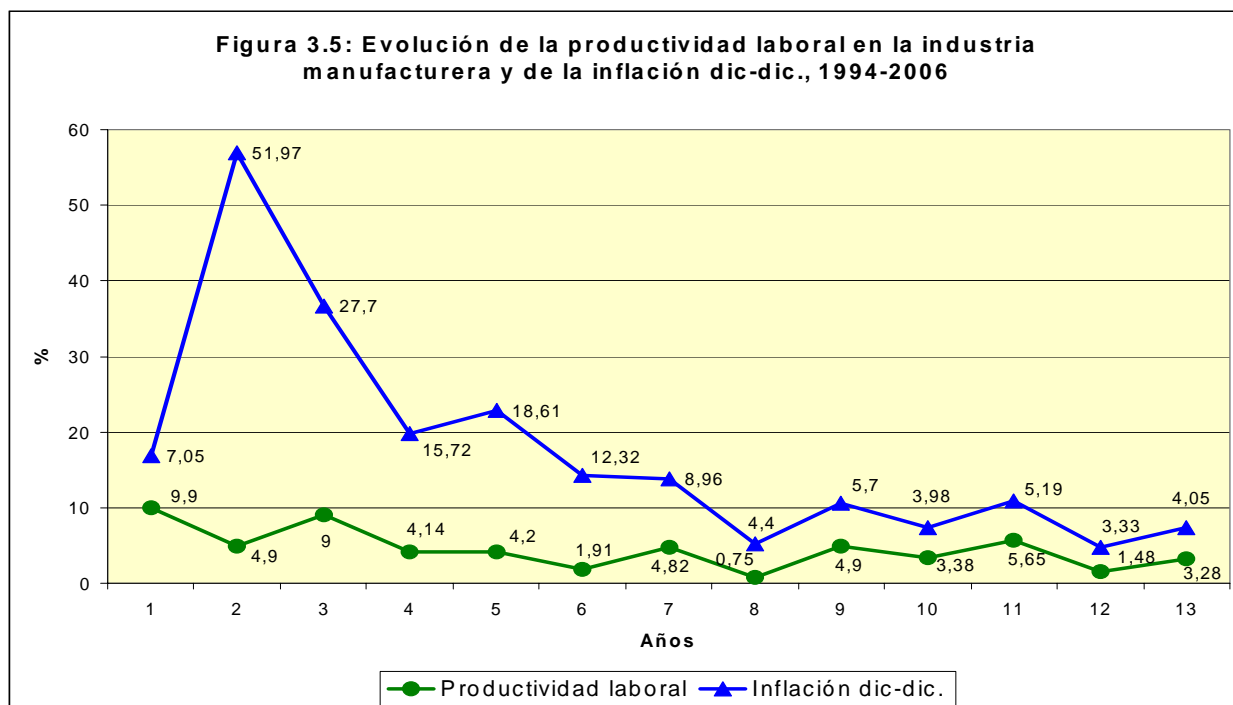
infraestructura agropecuaria e industrial, fue totalmente descuidada,¹⁷³ determinando un crecimiento económico demasiado escaso y conduciendo a la economía hacia el estancamiento y la recesión con el consecuente aumento del desempleo.

En términos generales, el INEGI reporta que la productividad de la mano de obra creció en 4.48 por ciento entre 1994 y 2006, por debajo del crecimiento de la productividad laboral en Estados Unidos (5.17 por ciento en promedio anual) pero por arriba del incremento de la productividad del trabajo en Canadá (tasa media anual del 2.56 por ciento) (Ver Cuadro 3.15). Sin embargo, la evolución observada de la productividad laboral en la industria manufacturera no guarda relación alguna con la tendencia mostrada de los precios, a excepción de 1995 (en que la productividad del trabajo disminuye al 4.9 por ciento y la inflación se dispara al 51.97 por ciento) y 1996 (en que la productividad del trabajo se recupera respecto al año anterior y la inflación cae el 27.7 por ciento) (Ver Figura 3.5). Y es que durante el sexenio de Ernesto Zedillo (1995-2000) la productividad laboral creció al 4.83 por ciento y la inflación al 22.55 por ciento en promedio anual; por el contrario, durante el sexenio de Vicente Fox (2001-2006) la productividad laboral creció al 3.24 por ciento y la inflación al 4.44 por ciento en promedio anual (Ver Cuadros 3.15 y 3.16). Cuando más creció la productividad del trabajo más rápido aumentaron los precios (sexenio de Ernesto Zedillo); por el contrario, cuando menos creció la productividad laboral más despacio aumentó la inflación (sexenio de Vicente Fox), contradiciendo el sentido común y la lógica económica más elemental.

Consecuentemente, si la inflación se ha desacelerado en los últimos años se debe más a los “cortos”¹⁷⁴ del Banco de México que a la productividad laboral observada en la industria manufacturera. Como se puede observar claramente en la Figura 3.5, a una productividad laboral declinante no le puede corresponder una inflación que va a la baja.

¹⁷³ González Amador, Roberto: “Agotados, los Beneficios que Obtuvo México del TLCAN: FMI”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, domingo 13 de febrero de 2005, <http://www.jornada.unam.mx>

¹⁷⁴ Los “cortos” no son otra cosa más que el retiro de base monetaria, de dinero de alto poder expansivo de la economía, por parte del Banco de México con la finalidad de mantener baja y estable la inflación. Al respecto, el artículo 28 Constitucional establece que el objetivo prioritario del Banco de México será el de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.



¿El impacto del TLC México-EUA-Canadá, vía productividad laboral, en el crecimiento económico y en la inflación? Escaso, el PIB industrial creció a una tasa promedio interanual del 3.1 por ciento, en tanto que el PIB manufacturero y el total de la economía lo hicieron al 3.3 por ciento y al 3.0 por ciento en promedio anual durante 1994-2006, respectivamente (Ver Cuadro 3.16); con lo que el desempleo aumentó todavía más. A los 7.8 millones de desempleados de 1983-1994 se sumaron otros 9.4 millones entre 1995 y 2005,¹⁷⁵ con lo que a la fecha 17.2 millones de mexicanos no tienen empleo, son los damnificados del neoliberalismo aperturista y privatizador.

El PIB per cápita, mientras tanto, pasó de 12 mil 415 pesos en 1995 a 16 mil 106 pesos en 2006, significando una tasa de crecimiento compuesta anual del 2.4 por ciento. En tanto que la inflación aumentó a una tasa promedio interanual del 12.99 por ciento durante los primeros 13 años de vigencia del TLCAN.

¹⁷⁵ Esto porque durante el sexenio de Ernesto Zedillo (1995-2000) la PEA creció en 7.5 millones de personas y sólo se crearon 3.1 millones de plazas, con lo que el desempleo acumulado se ubicó en 4.4 millones. Durante los primeros cinco años del gobierno del “cambio”, la PEA creció en seis millones de personas y sólo se generaron un millón de empleos, por lo que el desempleo durante 2001-2005 alcanzó a 5 millones más de mexicanos (Cfr. Juárez Sánchez, Laura: op. cit., <http://www.uom.edu.mx/LauraMexico.htm>, consultado el 27 de junio de 2008).

Por lo tanto, el aumento del desempleo, junto con la continuación de la caída del salario real, agudizó la pobreza y la desigualdad. Al respecto, el 5 de julio de 2007 se leía en la prensa lo siguiente:

*“Es “vergonzoso” el nivel de desigualdad que hay en México, donde un solo empresario (Carlos Slim, dueño del monopolio privado Teléfonos de México) ya llegó a ser el hombre más rico del mundo, mientras que más de 18 millones 790 mil mexicanos, es decir, 18.2 por ciento de los habitantes del país sufren de “pobreza alimentaria”, que es una de las peores formas de marginación, porque quienes la padecen no alcanzan a cubrir los mínimos para comer y nutrirse. Además, 25 millones 950 mil mexicanos padecen pobreza de capacidades – es decir, insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta alimentaria y pagar los gastos en salud y educación -, y 49.7 millones sufren pobreza de patrimonio, lo que significa que uno de cada dos connacionales se encuentra en esta situación...”*¹⁷⁶

Y es que si bien durante la primera década de aplicación de políticas neoliberales la distribución familiar del ingreso empeoró (el coeficiente de Gini pasó de 0.43 en 1984, a 0.47 en 1989 y 1992 y, finalmente, a 0.51 en 1994), entre 1994 y 2006 mejoró muy levemente, no sin antes experimentar algunos avances y retrocesos. La evolución del coeficiente de Gini así lo revela, ya que pasó de 0.51 en 1994, a 0.46 en 2000, a 0.44 en 2002, para subir a 0.47 en 2004 y, finalmente, para disminuir a 0.45 en 2006 (Ver Cuadro 3.17). Cabe señalar, sin embargo, que esa mejoría fue sumamente insuficiente como para

¹⁷⁶ Muñoz Ríos, Patricia: “Vergonzoso, Que Una Persona Sea Súper Rica y Millones No Tengan Para Comer”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, 5 de julio de 2007, <http://www.jornada.unam.mx>; las cursivas negritas entre paréntesis son mías. Datos dados a conocer por funcionarios del Consejo Nacional de Evaluación de las Políticas de Desarrollo (CONEVAL). Según la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la “pobreza alimentaria” incluye a aquellos hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación mínimas, por lo que este tipo de pobreza equivaldría al concepto de “pobreza extrema”; a su vez, la “pobreza de capacidades” comprendería a aquellos hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el gasto de consumo básico de alimentación, salud y educación, y, finalmente, la “pobreza de patrimonio”, según la SEDESOL, incluiría a aquellos hogares cuyo ingreso por persona es menor al que se considera como necesario para cubrir las necesidades de alimentación, salud, educación, vestido, calzado y transporte público. La prensa reportaba, el lunes 9 de abril de 2007, lo siguiente acerca de Carlos Slim, el tercer hombre más rico del planeta, y de los nueve multimillonarios mexicanos surgidos al amparo del “neoliberalismo”: “el tercer hombre más rico del planeta, Carlos Slim Helú, magnate de las telecomunicaciones, acumula una fortuna de 49 mil millones de dólares. Los nueve multimillonarios mexicanos de la última edición de la revista Forbes, publicada en marzo pasado, tenían una riqueza personal de 72 mil 400 millones de dólares, 23.5 por ciento más de lo que detentaban un año antes y que representa 8.6 por ciento del producto interno bruto” (Cfr. González Amador, Roberto: “FMI: Cayó México 10 Lugares en Índice de Distribución de Riqueza”, La Jornada Edición electrónica, Sección Economía, lunes 9 de abril de 2007, www.jornada.unam.mx).

alcanzar siquiera los niveles de distribución de 1984, cuando el país atravesaba por la aplicación de severos programas de ajuste y estabilización macroeconómica. El coeficiente de Gini de 2006 (0.45) es ligeramente superior al de 1984 (0.43), lo que quiere decir que la distribución actual del ingreso es muy similar a la de aquel entonces, por lo que cabe preguntarse: ¿Entonces cuál mejoramiento del bienestar? ¿Cuál elevación de los niveles de vida que supuestamente haría posible el TLCAN? ¿No que el TLCAN haría posible un mayor crecimiento económico vía mayores exportaciones hacia el mercado más grande del mundo, el de Estados Unidos, y vía mayores flujos de inversión extranjera provenientes de Estados Unidos y Canadá? ¿No que el TLCAN coadyuvaría a generar más y mejores empleos y, por tanto, a reducir los niveles de pobreza y desigualdad?

Cuadro 3.17: Distribución familiar del ingreso corriente total trimestral, 2000-2006
(Porcentajes)

Décil	1994	2000	2002	2004	2006
I	1.01	1.73	1.68	1.48	1.63
II	2.27	2.91	2.97	2.78	2.96
III	3.27	3.89	4.05	3.80	3.97
IV	4.26	4.90	5.12	4.86	5.02
V	5.35	5.99	6.30	5.93	6.19
VI	6.67	7.35	7.67	7.29	7.57
VII	8.43	9.20	9.46	9.10	9.39
VIII	11.20	11.69	11.94	11.64	11.93
IX	16.30	16.05	16.32	16.08	16.31
X	41.24	36.28	34.49	37.04	35.04
Coeficiente de Gini	0.51	0.46	0.44	0.47	0.45

FUENTE: Elaboración propia con base en “Distribución del Ingreso y Desigualdad en México: Un Análisis sobre la ENIGH 2000-2006”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Febrero de 2008, pp. 6 y 9, en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0092008.pdf>, consultado el 1 de julio de 2008.

Si en 1984 las familias del décil X (los más ricos de los ricos) concentraban el 32.77 por ciento del ingreso nacional total, mientras que las familias del décil I (los más pobres de entre los pobres) únicamente el 1.72 por ciento; la situación para el año antepasado (2006) era todavía más desigual: el décil X acaparaba poco más del 35 por ciento del ingreso corriente total, mientras que en el otro extremo el décil I concentraba poco más del 1.60 por ciento (Ver Cuadro 3.17).

Actualmente, el ingreso corriente total de una familia del décil X es 21 veces superior al de una familia del décil I, lo que quiere decir que “... *el ingreso de una familia ubicada en el décimo décil sería suficiente para solventar las necesidades de 21 familias ubicadas en el primer décil (al nivel económico correspondiente). En este sentido la noción de disparidad es notoria, pues el esfuerzo económico que requiere un hogar para alcanzar niveles de bienestar similares implicaría hipotéticamente que tendrían que transcurrir 21 veces más días, horas o años para alcanzar un mismo objetivo material*”.¹⁷⁷

Retomando, en torno a la política monetaria del Banco de México se pueden plantear dos escenarios explicativos:

Primero: por un lado, los “cortos” del Banco de México han ayudado en el abatimiento de la inflación pero, por el otro, han inhibido, junto con la desaceleración de la productividad del trabajo observada en los últimos 8 años (Ver Figura 3.5), el desenvolvimiento de la economía; es decir, han frenado el crecimiento económico.

¹⁷⁷ “Distribución del Ingreso y Desigualdad en México: Un Análisis sobre la ENIGH 2000-2006”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Febrero de 2008, p. 7, en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0092008.pdf>, consultado el 1 de julio de 2008. Respecto a la distribución del ingreso entre los factores de la producción, conocida como distribución funcional del ingreso, Laura Juárez Sánchez registra lo siguiente: “La economía mexicana se caracteriza por tener una de las peores distribuciones del ingreso: si consideramos la distribución del ingreso entre trabajo y capital, es decir, la parte del ingreso nacional que retiene la población trabajadora (remuneraciones a asalariados) y la que va a los empresarios (excedente de operación) en México y otros países del mundo, tenemos que las remuneraciones al trabajo en los países avanzados representan entre 50% y el 60% del PIB: desde 51.5% en Canadá o 52.2% en Francia, hasta 51.5% en Alemania, 57.1% en Estados Unidos y 61.6% en Suiza; contrariamente, en la república mexicana sólo representa 30.4% del PIB. Respecto al excedente bruto de operación, que es la parte del ingreso que retienen los empresarios en México, representa el 59.4% del PIB; mientras que la participación de los capitalistas en el ingreso nacional de Canadá y Alemania, fue de 38%; de Francia, de 34.4%; de Estados Unidos, de 35.3%, y de Suiza, de 35.5%” (Cfr. Juárez Sánchez, Laura: “La Acumulación del Capital y el Presupuesto Público, Financiado por el Fondo de Vida de los Trabajadores (Segunda Parte)”, en http://www.uom.edu.mx/trabajadores/65_Laura_Juarez.html, consultado el 2 de julio de 2008)

Segundo: suponiendo ausencia de “cortos” del Banco de México, el escaso impacto del TLCAN en el crecimiento económico se debe a que casi un 50 por ciento de las exportaciones totales son de maquiladoras (que importan la mayor parte de sus materias primas, y que, por tanto, contribuyen poco a la generación de valor agregado) (Ver Cuadro 3.18) y, por otra parte, al alto componente importado del producto del sector manufacturero no maquilador.

Cuadro 3.18: Estructura de las exportaciones: maquiladoras y no maquiladoras, años seleccionados

Año	Total	Maquiladoras	No maquiladoras
1993	100.0	42.12	57.88
1997	100.0	40.90	59.10
2000	100.0	47.74	52.26
2003	100.0	47.08	52.92
2006	100.0	44.73	55.27

FUENTE: Elaboración propia con base en “Sector Externo: Resumen del Comercio Exterior, Exportaciones (Presentación Actual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

Al respecto, conviene manejar un indicador muy importante y revelador: el coeficiente de importaciones de la industria manufacturera (= importaciones manufactureras/PIB manufacturero por 100), que se ha venido elevando de manera persistente bajo el actual modelo de desarrollo, indicando un fuerte proceso de desindustrialización del país:

*“En efecto, el coeficiente de importaciones de la industria manufacturera (...), que en 1981 fue de 41.2%, pasó a 75.8% en 1994 y a 105.7% en 2004, sin incluir maquiladoras”.*¹⁷⁸

Es decir, que para 2004 por cada 100 pesos producidos la industria manufacturera importaba, aproximadamente, 106 pesos, con lo que más que contribuir al crecimiento económico interno estaba contribuyendo más bien al crecimiento económico del exterior.

¹⁷⁸ Calva, José Luis: op. cit., en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

Incluyendo la maquila, el coeficiente de importaciones de la industria manufacturera se dispara todavía más, indicando no solamente un fuerte proceso de desindustrialización sino que también un fuerte proceso de desnacionalización de la planta productiva.¹⁷⁹ Con maquila, el coeficiente de importaciones se eleva del 87.1% en 1993, al 119.2% para 1997, al 161.9% para 2000, al 167.4% para 2003 y, finalmente, al 213.9% para 2006 (Ver Cuadro 3.19). Es decir, que actualmente por cada 100 pesos que produce la industria manufacturera importa, aproximadamente, 214 pesos.

Cuadro 3.19: Coeficiente de importaciones de la industria manufacturera, 1981-2006

Año	Importaciones de la industria manufacturera (millones de pesos) ^a	PIB a precios de 1993 de la industria manufacturera (millones de pesos)	Coeficiente de importaciones
1981	68 555.9	178 637.5	38.4
1986	34 839.5	168 067.9	20.7
1993*	191 475.8	219 934.0	87.1
1994	231 461.1	228 891.6	101.1
1995	209 925.0	217 581.7	96.5
1996	252 337.6	241 151.9	104.6
1997	315 935.6	265 113.4	119.2
1998	362 101.0	284 642.7	127.2
1999	414 196.6	296 631.2	139.6
2000	513 571.7	317 091.6	161.9
2001	495 760.1	304 990.4	162.5
2002	499 537.2	303 003.9	164.8
2003	500 633.2	299 127.4	167.4
2004	576 512.8	311 013.7	185.4
2005	613 918.3	315 314.1	194.7
2006	706 327.3	330 224.1	213.9

FUENTE: Elaboración propia con base en “Sector Externo: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera (Importaciones con Maquila)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>, para importaciones de la industria manufacturera; y en “PIB Trimestral a Precios de 1993: Gran División de Actividad Económica (Valores Absolutos)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>.

^a Convertido de dólares a pesos utilizando el tipo de cambio de 1993 de \$3.11 pesos por dólar

* De 1993 a la fecha incluye maquiladoras

¹⁷⁹ La Secretaría de Economía registra que durante 1994-2003 el 49.5% de la IED se dirigió a las manufacturas (Cfr. “Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía, p. 8, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008)

De esa manera, y como bien lo señala José Luis Calva, “... *Se han roto eslabones completos de las cadenas productivas; y las exportaciones manufactureras han reducido progresivamente su efecto de arrastre sobre la industria nacional, aumentando en cambio sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país*”.¹⁸⁰

De ahí, pues, el escaso impacto del actual modelo de desarrollo sobre el crecimiento económico y la generación de empleos.

Adicionalmente, y por si fuera poco, el déficit acumulado de la balanza comercial manufacturera alcanzó los 342 505.2 millones de dólares entre 1994 y 2006 (Ver Cuadro 3.20). Cuando paradójicamente los tecnócratas neoliberales pretendían con sus reformas elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras, con la finalidad de generar las divisas suficientes para cubrir el valor de las importaciones correspondientes. Al respecto, para María Luisa González Marín:

“Las transformaciones acontecidas en la industria manufacturera de 1982 al 2000 confirman que la política neoliberal aplicada por los diversos gobiernos mexicanos, estuvo muy lejos de fortalecer la industrialización. Si quisiéramos caracterizar la industria con unas breves palabras, éstas serían: una actividad incapaz de surtir el mercado interno con productos buenos y baratos, imposibilidad para generar sus propias divisas, con alta dependencia tecnológica, especializada en la maquila, fuertemente integrada a la economía de Estados Unidos, sin logros en el aspecto social, pues el desempleo, subempleo y la informalidad crecen, el poder adquisitivo de la población disminuye, los sindicatos pierden su poder de negociación y la polarización social se profundiza. En síntesis, una industria que cada vez se convierte más en maquiladora y menos en transformadora. Después de más de 20 años de neoliberalismo, el resultado es aún más pobre que el obtenido con el modelo de sustitución de importaciones, al que tanto se criticó”.¹⁸¹

¹⁸⁰ Calva, José Luis: op. cit., en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008.

¹⁸¹ González Marín, María Luisa: op. cit., p. 65.

Cuadro 3.20: Evolución de la balanza comercial manufacturera (sin maquila), 1994-2006 (millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1994	23 551.3	52 826.4	-29 275.1
1995	34 685.8	40 791.1	-6 105.3
1996	42 689.2	51 086.8	-8 397.6
1997	48 889.5	64 590.7	-15 701.2
1998	52 366.1	73 573.9	-21 207.8
1999	57 660.9	82 009.7	-24 348.8
2000	65 257.3	99 591.7	-34 334.4
2001	63 867.6	97 477.5	-33 609.9
2002	63 536.4	96 742.0	-33 205.6
2003	63 164.9	96 636.6	-33 471.7
2004	70 795.6	110 706.8	-39 911.2
2005	77 764.8	122 498.1	-44 733.3
2006	90 981.9	140 587.6	-49 605.7
Acumulado			-342 505.2

FUENTE: Elaboración propia con base en “Sector Externo: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera (Exportaciones e Importaciones sin Maquila)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

De la actividad agropecuaria ni que decir, pues durante 1994-2006 creció a una tasa promedio interanual del 1.9 por ciento, apenas ligeramente por encima del crecimiento de la población que entre 1994 y 2006 creció a una tasa compuesta anual del 1.4 por ciento. Sin embargo, las importaciones de granos básicos en la dieta de los mexicanos como el maíz, el trigo y el frijol siguieron aumentando de manera exponencial.

Según datos dados a conocer por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP) en *Información Estadística de los Principales Cultivos de Granos y Oleaginosas, 1995-2007*, las importaciones de trigo pasaron de un millón 243 mil 444 toneladas en 1995 a poco más de 3 millones 900 mil en 2007, significando un incremento del 217 por ciento, cifra algo superior al 117 por ciento registrado entre 1982 y

1994; las importaciones de fríjol, por su parte, aumentaron 283 por ciento al haber pasado de 25 mil 684 toneladas en 1995 a poco más de 98 mil en 2007, incremento que contrasta con la disminución del 7.55 por ciento observada entre 1982 y 1994; en tanto que las importaciones de maíz, el grano fundamental en la dieta de los mexicanos junto con el fríjol, pasaron de poco más de 2 millones 600 mil toneladas en 1995 a poco más de 7 millones 500 mil en 2007, representando un incremento del 185 por ciento, muy por debajo del 881 por ciento observado entre 1982 y 1994; y, finalmente, las importaciones de arroz aumentaron 120 por ciento ya que pasaron de poco más de 377 mil toneladas en 1995 a casi 830 mil en 2007 (Ver Cuadro 3.21).

Cuadro 3.21: Comercio exterior de los principales cultivos de granos: maíz, fríjol, arroz y trigo (1995-2007) (Toneladas)

Año	Maíz		Fríjol		Arroz		Trigo	
	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación
1995	2,661,446	96,243	25,684	82,859	377,165	944	1,243,444	453,263
1996	2,844,002	80,347	123,465	89,918	497,444	2,882	1,957,932	113,801
1997	2,500,776	134,050	56,058	6,453	459,845	2,912	1,881,265	412,937
1998	5,218,573	230,971	172,588	4,669	424,737	2,876	2,448,833	183,927
1999	5,498,845	17,812	61,066	5,545	554,666	1,837	2,656,065	333,913
2000	5,326,393	5,865	61,869	5,525	651,561	401	2,784,211	548,075
2001	6,141,856	7,441	134,117	3,439	675,192	1,213	3,436,901	513,001
2002	5,497,160	164,430	102,958	8,643	700,765	742	3,139,786	439,623
2003	5,764,149	6,630	81,450	15,645	769,284	728	3,499,911	565,078
2004	5,518,690	7,057	61,504	17,726	701,245	2,181	3,585,471	342,969
2005	5,743,678	53,040	78,281	22,306	749,362	3,667	3,717,624	394,578
2006	7,609,939	183,787	130,741	12,203	802,069	2,663	3,446,634	536,373
2007 ^{e/}	7,591,378	63,969	98,282	12,238	829,605	1,779	3,936,730	414,696

FUENTE: Elaboración propia con base en “Información Estadística de los Principales Cultivos de Granos y Oleaginosas, 1995-2007”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Enero de 2008, pp. 7, 9, 11 y 13, en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0022008.pdf>, consultado el 29 de junio de 2008; con base en información del Primer Informe de Gobierno y SAGARPA, SIAP, 2006. ^{e/} Cifras estimadas.

Adicionalmente, la mencionada *Información Estadística* del CEFPP revela lo siguiente: entre 1995 y 2007 la superficie sembrada del país sufrió un decremento de 12.57 por ciento (en

1995 se sembraron 14 millones 927 mil 500 hectáreas, y se estima que para 2007 la superficie sembrada se redujo a 13 millones 50 mil 892); la superficie cosechada cayó 9.43 por ciento (en 1995 la superficie cosechada fue de 13 millones 229 mil 856 hectáreas, en tanto que para 2006 se redujo a poco más de 11 millones 900 mil) mientras que el rendimiento por hectárea aumentó 28 por ciento al haber pasado de 2.18 toneladas en 1995 a 2.79 en 2006; la producción de los principales cultivos de granos y oleaginosas ¹⁸² creció 25.3 por ciento (28 millones 783 mil 548 toneladas en 1995, 36 millones 70 mil 800 en 2007) y las importaciones 114 por ciento (en 1995 se importaron 8 millones 903 mil 34 toneladas, y para 2007 poco más de 19 millones), mientras las exportaciones disminuyeron 31 por ciento (en 1995 se exportaron 735 mil 349 toneladas, y para 2007 poco más de 506 mil).¹⁸³

Todo lo anterior explica el abultado déficit comercial agrícola que padece el país tanto en volumen como en valor. El país es deficitario no sólo en la producción de granos básicos como el maíz, el frijol, el trigo y el arroz; sino que también lo es en la producción de algunas oleaginosas como el ajonjolí, la semilla de algodón, la soya, la cebada y el sorgo, con la sola excepción del cártamo en donde el país es ligeramente superavitario.

Cuadro 3.10: Tasas promedio interanuales de crecimiento del PIB agropecuario por periodos: 1941-1956 a 1994-2006

Periodo	1941-1956	1956-1970	1970-1982	1982-1993	1994-2006
Tasas de crecimiento	5.5	3.5	2.6	0.86	1.9

FUENTE: Elaboración propia con base en Cuadro 2.18 para los periodos de 1941-1956 a 1970-1982, para el periodo 1982-1993 con base en “PIB Trimestral a Precios de 1993: Sector de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>.

Y es que simple y sencillamente el campo mexicano no puede competir con sus similares de Estados Unidos y Canadá por los cuantiosos subsidios que los gobiernos de ambos países

¹⁸² Incluye arroz palay, frijol, maíz, trigo, ajonjolí, cártamo, algodón semilla, soya, cebada y sorgo.

¹⁸³ “Información Estadística de los Principales Cultivos de Granos y Oleaginosas, 1995-2007”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Enero de 2008, p. 5 (Cuadro “México: Oferta, Consumo Aparente y Saldo Comercial de los principales cultivos de granos y oleaginosas, 1995-2007”), en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0022008.pdf>, consultado el 29 de junio de 2008; con base en información del Primer Informe de Gobierno y SAGARPA, SIAP, 2006.

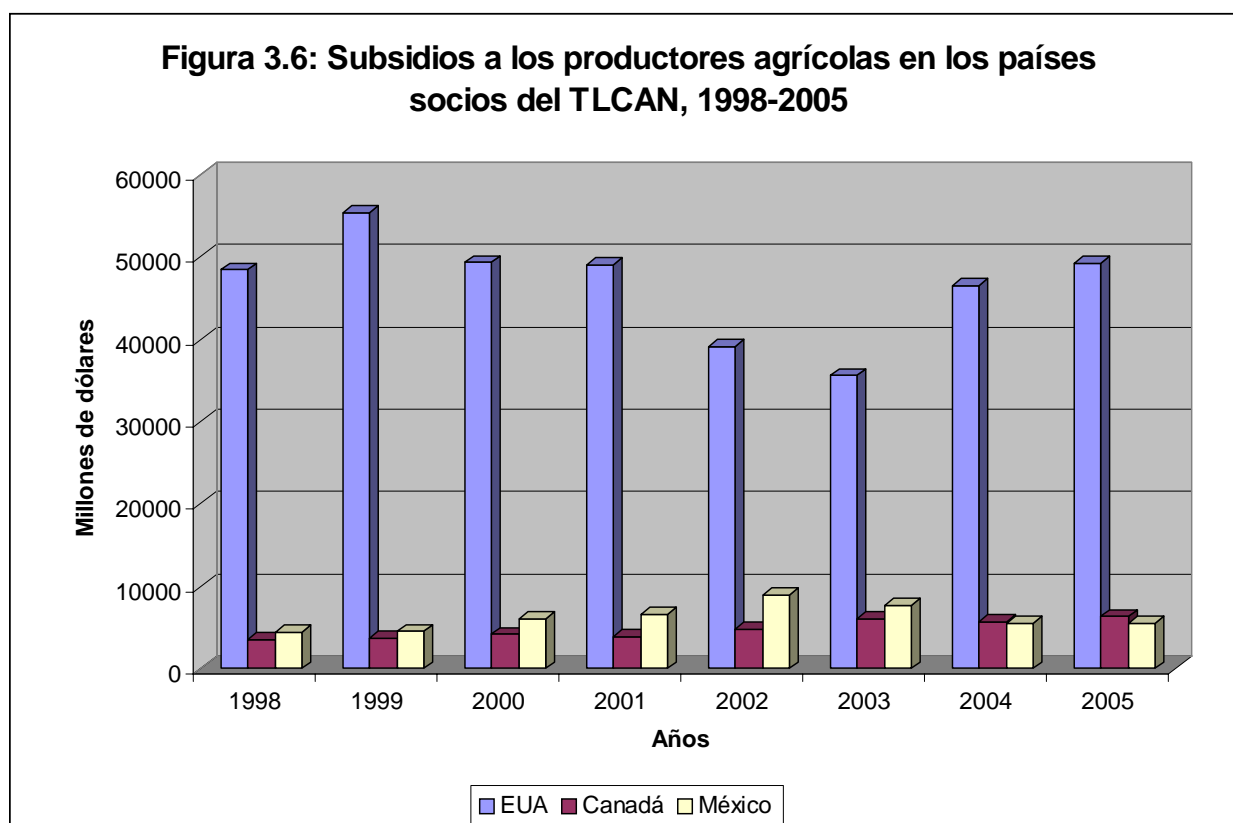
destinan a sus productores agrícolas. Al respecto, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP) revela lo siguiente en un estudio titulado *Los Subsidios Agrícolas en los Países del TLCAN*:

*“(...) No obstante las limitaciones que ha venido imponiendo la OMC a algunos países para que reduzcan el monto de los subsidios que otorgan a sus productores, entre 2000 y 2005 la asistencia oficial del Gobierno estadounidense a su sector agropecuario alcanzó montos sin precedentes. Se estima que en dicho periodo Estados Unidos otorgó subsidios agropecuarios por un monto total de 611.3 mil millones de dólares, mientras que en el mismo periodo los subsidios totales otorgados por México a su sector agropecuario ascendieron a 46.3 mil millones de dólares y en Canadá a 51.4 mil millones de dólares en igual periodo. Es decir, los subsidios agropecuarios totales que el Gobierno de Estados Unidos otorgó en 2005 fueron casi 20 veces superiores a los que en el mismo año otorgó el Gobierno de México. Para el periodo 2004-2008 se estima que el gobierno estadounidense subsidie, de acuerdo con la Ley Agrícola de 2002, con más de 150 mil millones de dólares a sus productores agrícolas, mientras que en México se estima que, en el mismo periodo, los subsidios a los productores no excederán los 27 mil millones de dólares”.*¹⁸⁴

De manera muy particular y concreta, la situación en materia de subvenciones al subsector agrícola es bastante similar a la del sector agropecuario en su conjunto. Según datos arrojados por el mencionado estudio del CEFP, entre 1998 y 2005 el gobierno estadounidense otorgo subsidios a sus productores agrícolas por un monto total de 372 mil 696 millones de dólares; es decir, casi ocho veces superiores a los otorgados por el gobierno mexicano durante el mismo periodo, que ascendieron a 49 mil 222 millones de dólares, y casi 10 veces mayores a los subsidios otorgados por el gobierno canadiense a sus respectivos productores agrícolas, que durante el periodo en cuestión apenas superaron los 38 mil millones de dólares (Ver Figura 3.6 y Cuadro infra). Ante tal situación, los agricultores mexicanos simple y sencillamente no pueden competir con sus similares de Estados Unidos, ya que estos últimos pueden vender más barato tanto en su propio mercado

¹⁸⁴ “Los Subsidios Agrícolas en los Países del TLCAN”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Diciembre de 2007, p. 11, en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>, consultado el 28 de junio de 2008.

como en los mercados de México y Canadá. Lo anterior deja entrever muy claramente la doble moral de Washington que, por un lado y en el discurso, exalta las supuestas bondades del libre comercio internacional pero, por el otro y en los hechos, recurre a un descarado proteccionismo que perjudica sobremanera a campesinos, obreros e industriales de sus respectivos socios del TLCAN.



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{p/}	Total
EUA	48,441	55,433	49,333	49,001	39,105	35,618	46,504	49,261	372,696
Canadá	3,573	3,709	4,153	3,928	4,798	6,051	5,714	6,312	38,238
México	4,490	4,515	6,032	6,537	8,961	7,666	5,452	5,569	49,222

FUENTE: “Los Subsidios Agrícolas en los Países del TLCAN”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la H. Cámara de Diputados, Diciembre de 2007, pp. 12 y 13 (Cuadro “Subsidios Agropecuarios en los Países Miembros del TLCAN, 1998-2005”), en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>, consultado el 28 de junio de 2008; con base en datos de la OCDE, *Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation*, 2005.

^{p/} Datos preliminares.

Por tanto, muchos pequeños productores agrícolas mexicanos han quebrado, viéndose obligados a abandonar sus tierras para emigrar hacia las grandes ciudades o a los Estados

Unidos en busca del sustento que en México se los arrebató el TLCAN, cuando teóricamente se los debería proporcionar. De esa manera, el TLCAN un rotundo fracaso tanto en materia agropecuaria como en materia industrial.

¿El crecimiento económico y la inflación durante la implementación del modelo “secundario-exportador” inaugurado en 1983? Crecimiento del PIB total del 3.1 por ciento, crecimiento de la inflación del 32.40 por ciento y crecimiento del PIB por habitante del 0.81 por ciento entre 1980 y 2006; cuando se esperaba, porque así lo vendió el gobierno, un impacto mayor ya que se suponía promovería la eficiencia económica y, por tanto, una baja de la inflación y una aceleración del crecimiento económico. La realidad ha resultado ser otra muy distinta. En breve, ni crecimiento económico ni baja inflación, sino todo lo contrario. Cuasi ausencia de crecimiento económico (cuando de 1940 a 1982 la economía creció a una tasa media anual del 6 por ciento y el PIB por habitante creció a una tasa compuesta anual del 3.3 por ciento entre 1940 y 1980) e inflación claramente mayor a la del modelo prevaleciente de 1940 a 1982 (cuando bajo el modelo ISI los precios aumentaron a una tasa promedio interanual del 11.3 por ciento), el peor de los mundos posibles. La política neoliberal, un rotundo fracaso.

CAPÍTULO 4: RESUMEN Y CONCLUSIONES

El crecimiento económico bajo el esquema de crecimiento “hacia afuera” (1983 a 2006) ha resultado bastante desalentador (3.1 por ciento en promedio anual), cuando se esperaba un impacto mayor de la liberalización comercial en la generación de empleos y, por tanto, en el crecimiento económico. De 1982 a 2007, el desempleo acumulado ascendió a 18.1 millones de mexicanos que son los principales damnificados de una política neoliberal que supuestamente sería superior al modelo ISI en términos de bienestar económico y social.¹⁸⁵

Con razón se fustigó y criticó al modelo anterior, pero el “nuevo” modelo de crecimiento está resultando todavía peor por su escaso impacto en la generación de riqueza y de empleos.

En un primer momento, y sobre todo a partir del arranque del sexenio salinista, la desaceleración de la inflación la explican la menor tasa de depreciación del peso frente al dólar, la importante disminución del déficit fiscal y los incrementos en la productividad del trabajo asociados a la apertura comercial. En tanto que la recuperación del crecimiento económico puede ser explicada tanto a partir de la menor tasa de depreciación del peso frente al dólar (que mantuvo artificialmente baratas las importaciones de bienes intermedios y de capital necesarios e importantes para el crecimiento económico), como la mayor productividad del trabajo asociada a la liberalización comercial.

Sin embargo, tanto la menor tasa de depreciación del peso frente al dólar como la profundización de la liberalización comercial generaron sus propias contradicciones al interior de la economía mexicana que desembocaron en la devaluación de diciembre de 1994 con sus enormes efectos estanflacionarios observados para el año siguiente.

¹⁸⁵ Esto porque entre 1982 y 2007 la Población Económicamente Activa (PEA) creció en 28 millones 584 mil personas, mientras que los empleos formales generados en dicho periodo fueron de sólo 9 millones 585 mil 120 plazas, por lo que el déficit de puestos de trabajo formales se ubicó en 18 millones 998 mil 880 personas (Cfr. Juárez Sánchez, Laura: “La Acumulación del Capital y el Presupuesto Público, Financiado por el Fondo de Vida de los Trabajadores (Segunda Parte)”, en http://www.uom.edu.mx/trabajadores/65_Laura_Juarez.html, consultado el 2 de julio de 2008

En tanto que de 1994 a la fecha, la evolución del PIB a precios constantes guarda estrecha relación con la productividad laboral manufacturera. A la recuperación de la productividad laboral en 1994 (9.9% con respecto al año anterior) correspondió, en consecuencia, una recuperación del crecimiento económico (4.4% con respecto a 1993). Asimismo, la desaceleración de la productividad laboral y la devaluación de diciembre de 1994 explican juntas la caída de la actividad económica (-6.2%) observada en 1995. No obstante, tan pronto se recuperó la productividad laboral en 1996 (9% con respecto al año anterior) se recuperó el crecimiento económico. Una vez que la productividad laboral entra en 1999 en una etapa de fuerte desaceleración, el crecimiento económico se ralentiza.

Así, la evolución descendente y errática de la productividad laboral, junto a un coeficiente de importaciones manufacturero en continuo y persistente ascenso, explican el escaso dinamismo de la economía mexicana y, por tanto, el escaso impacto del TLCAN sobre la actividad económica interna.

¿La desaceleración de la inflación? Resultado de los “cortos” del Banco de México y no de una productividad laboral en franca desaceleración.

El escaso impacto del TLCAN en el crecimiento económico de México se explica a partir de los siguientes factores:

1. Cerca del 50 por ciento de las exportaciones totales de México son de maquiladoras, y el 55% de las exportaciones manufactureras las realiza dicho sector. La mayor parte de las materias primas de las maquiladoras son importadas, por lo que añaden poco valor contribuyendo escasamente a la generación de riqueza.
2. Escasa competitividad de México, vía productividad laboral, frente al socio más grande e importante del TLCAN, Estados Unidos, que explica tanto el alto coeficiente de importaciones de la industria manufacturera como el déficit comercial de dicha industria.
3. Sobrevaluación cambiaria, que estimula importaciones y desalienta las exportaciones explicando el actual déficit comercial del país. No obstante, dado el alto componente

importado del producto la devaluación, para imprimirle competitividad artificial a las exportaciones, conduciría como siempre a la estanflación.

Es fundamental entonces:

1. Adoptar una política de industrialización explícita que permita al país exportar productos de alto valor agregado, a ser menos vulnerable a los efectos estanflacionarios de las devaluaciones y a reducir el alto componente importado del producto que actualmente se expresa en un alto coeficiente de importaciones manufactureras.
2. Estimular los componentes internos de la demanda global, básicamente del consumo privado y la inversión que han perdido participación en la estructura de la demanda global y que han experimentado un dinamismo muy escaso. Se le ha apostado todo al comercio exterior, y casi con un solo país, olvidando y relegando al mercado interno de donde puede provenir el crecimiento económico sostenido y autónomo.
3. Como corolario del punto anterior, soltar un poco la política monetaria a fin de estimular el consumo y la inversión que puedan detonar el mercado interno y, por tanto, el crecimiento económico.
4. Por tanto, privilegiar también la generación de empleos y de riqueza a partir de sectores volcados al mercado interno, y no sólo a sectores vinculados a un mercado externo bastante voluble y volátil.
5. Diversificar los mercados de exportación del país, a fin de romper la dependencia con respecto al ciclo económico de los Estados Unidos.

Bibliohemerografía, filmografía y fuentes estadísticas citadas y consultadas

Aguirre, Teresa: “Retos y Paradojas de la Crisis Mexicana”, Economía Informa No. 239, Facultad de Economía de la UNAM, Junio de 1995, pp. 20-25

Anima Puentes, Santi y Vicente Guerrero Flores: “El Sector Público en México: De la Sustitución de Importaciones a la Sustitución de Exportaciones”, Momento Económico No. 117, septiembre-octubre de 2001, pp. 35-49, en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no117/MOE11704.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008

Astudillo Ursúa, Pedro: “Lecciones de Historia del Pensamiento Económico”, Editorial Porrúa, Novena Edición, México, 1997, 263 pp.

Bielschowsky, Ricardo: “Vigencia de los Aportes de Celso Furtado al Estructuralismo”, Revista de la CEPAL No. 88, Abril de 2006, pp. 7-15, en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/24340/G2289eBielschowsky.pdf>, consultado el 27 de junio de 2008

Boltvinik, Julio: “Hacia Una Evaluación del Desarrollo en el Periodo 1984-1994”, Economía Informa No. 246, Facultad de Economía de la UNAM, Abril de 1996, pp. 4-6

Calderón, Francisco R.: “El Sexenio del Presidente Salinas. 25 Años de la Economía Nacional, 1973-1998”, en <http://frcalderon.info/salinas.html>, consultado el 27 de junio de 2008

Calva, José Luis: “México, Más Allá del Neoliberalismo. Opciones Dentro del Cambio Global”, Plaza & Janés Editores, S. A., Primera Edición, México, 2000, 311 pp.

Calva, José Luis: “Quinquenio Industrial Perdido”, El Universal.com.mx (Editoriales), 9 de Diciembre de 2005, en <http://www.el-universal.com.mx/editoriales/32581.html>, consultado el 27 de junio de 2008

Chacholiades, Miltiades: “Economía Internacional”, Editorial McGraw-Hill Interamericana, S. A., Segunda Edición, México, 1997, 674 pp.

Carrasco Dávila, Alan: “Enseñanzas de las Crisis Financieras en los Mercados Emergentes”, Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 41, Abril de 2005, en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-finan.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

Del Campo Esther: “Dependencia”, en Román Reyes (Dir), Diccionario Crítico de las Ciencias Sociales, Universidad Complutense, Madrid 2004, www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/D/dependencia.htm, consultado el 27 de junio de 2008

“Distribución del Ingreso y Desigualdad en México: Un Análisis sobre la ENIGH 2000-2006”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Febrero de 2008, 18 pp., en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0092008.pdf>, consultado el 1 de julio de 2008

Escribano Francés, Gonzalo (UNED): “Conceptos y Teorías Fundamentales del Desarrollo”, en http://www.reddeeducador.com.ar/concepto_de_desarrollo.htm, consultado el 27 de junio de 2008

“Estadísticas Históricas de México”, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México, 1999, 2 volúmenes

“Fechas de Publicación y Entrada en Vigor de los TLC’s Suscritos por México”, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

FitzGerald, Valpy: “La CEPAL y la Teoría de la Industrialización”, St. Antony's College, Oxford, en <http://www.robertexto.com/archivo16/cepal.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

Galbraith, John K.: “Historia de la Economía”, Editorial Ariel, S. A., Barcelona, 1989, 331 pp.

González Amador, Roberto: “Agotados, los Beneficios que Obtuvo México del TLCAN: FMI”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, domingo 13 de febrero de 2005, <http://www.jornada.unam.mx>

González Amador, Roberto: “FMI: Cayó México 10 Lugares en Índice de Distribución de Riqueza”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, lunes 9 de abril de 2007, www.jornada.unam.mx

González Marín, María Luisa: “La Industrialización en México”, Textos Breves de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Miguel Ángel Porrúa, Primera Edición, México, 2002, 86 pp.

González, Susana: “Con el TLCAN Crecimiento de 39.8%: Economía”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, lunes 27 de marzo de 2006, <http://www.jornada.unam.mx>

Guillén Romo, Héctor: “Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982”, Ediciones Era, Colección Problemas de México, Tercera Reimpresión de la Primera Edición, México, 1988, 140 pp.

Gurría, José Ángel: “Evolución y Características de la Deuda Externa Mexicana”, SECOFI, El Mercado de Valores No. 9, México, Mayo 1 de 1989, pp. 3-9

Helguera Ramírez, Francisco: “Las Devaluaciones 1820-1998. De la Plata al acero Inoxidable”, en <http://www.plata.com.mx/plata/propuesta/devaluaciones.asp>, consultado el 27 de junio de 2008

“Impacto de los Acuerdos en el Comercio”, Secretaría de Economía, 15 pp., en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

“Indicadores de Competitividad: Productividad de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera (Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“Información Estadística de los Principales Cultivos de Granos y Oleaginosas, 1995-2007”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Enero de 2008, 39 pp., en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0022008.pdf>, consultado el 29 de junio de 2008

Juárez Sánchez, Laura: “La Acumulación del Capital y el Presupuesto Público, Financiado por el Fondo de Vida de los Trabajadores (Segunda Parte)”, en http://www.uom.edu.mx/trabajadores/65_Laura_Juarez.html, consultado el 2 de julio de 2008

Juárez Sánchez, Laura: “México: País Petrolero, Maquilador y Exportador de Mano de Obra”, Hoja Obrera en Línea, Universidad Obrera de México, 19 de Agosto de 2004, <http://www.uom.edu.mx/LauraMexico.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

Krauze, Enrique: “Adolfo López Mateos: Pan y Palo”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 44 min.

Krauze, Enrique: “Adolfo Ruiz Cortines: El Apogeo del Sistema”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 44 min.

Krauze, Enrique: “Gustavo Díaz Ordaz y el 68”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 44 min.

Krauze, Enrique: “José López Portillo: El Presidente Apostador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 46 min.

Krauze, Enrique: “Luis Echeverría: El Presidente Predicador”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 46 min.

Krauze, Enrique: “Manuel Ávila Camacho II: La Unidad Nacional”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 45 min.

Krauze, Enrique: “Miguel Alemán Valdés: El Presidente Empresario”, VHS México Siglo XX, Colección El Poder, Editorial Clío, Libros y Videos, S. A. de C. V., México, 1998, 45 min.

Krugman, Paul R y Maurice Obstfeld: “Economía Internacional. Teoría y Política”, Editorial McGraw-Hill Interamericana de España, S. A. U, Tercera Edición, Madrid, 1995, 962 pp.

Lezama, José Luis: “Sociedad, Espacio y Población”, Cuadernos de Docencia No. 5, El Colegio de México, Primera Edición, México, 1991. 249 pp.

Lichtensztein, Samuel: “De las Políticas de Estabilización a las Políticas de Ajuste”, Economía de América Latina No. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México, Primer Semestre de 1984, pp. 13-32.

Loría Díaz, Eduardo: “Las Nuevas Restricciones al Crecimiento Económico de México”, Investigación Económica No. 212, Facultad de Economía de la UNAM, Abril-Junio de 1995, pp. 51-85

“Los Subsidios Agrícolas en los Países del TLCAN”, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados (CEFP), Diciembre de 2007, 32 pp., en <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>, consultado el 28 de junio de 2008

Lustig, Nora: “México, Hacia la Reconstrucción de una Economía”, Colmex-Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1994, 200 pp.

Mauro Marini, Ruy: “La Crisis del Desarrollismo”, Archivo de Ruy Mauro Marini (1994), en http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm, consultado el 27 de junio de 2008

Martínez Coll, Juan Carlos (2001): “Comercio Internacional y Globalización”, en La Economía de Mercado, Virtudes e Inconvenientes (EMVI), Edición del 28 de Agosto de 2007, <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-1.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

Méndez Morales, José Silvestre: “Problemas Económicos de México”, Editorial McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S. A. de C. V., Quinta Edición, México, 2003, 430 pp.

“México, Cien Años. De 1900 a la Actualidad. Cuatro Tomos: 1900-2000”, Océano-Editorial Santillana, S. A. de C. V.-Diagrama Casa Editorial, S. C.

“México en el Siglo XX (Panorama Estadístico)”, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México, 2000, 215 pp.

Muñoz Ríos, Patricia: “Vergonzoso, Que Una Persona Sea Súper Rica y Millones No Tengan Para Comer”, La Jornada Edición Electrónica, Sección Economía, 5 de julio de 2007, <http://www.jornada.unam.mx>

Noyola Vázquez, Juan F. (1956): “El Desarrollo Económico y la Inflación en México y Otros Países Latinoamericanos”, Materiales No. 2: Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, Primera Edición, México, 1987, pp. 67-107

Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra: “Los Términos de Intercambio de los Productos Básicos en el Siglo XX”, Revista de la CEPAL No. 79, Abril de 2003, pp. 7-35, en http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/lcg2200e_OcampoParra2.pdf, consultado el 27 de junio de 2008

“Oferta y Demanda Final de Bienes y Servicios”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

Ortiz Mena, Antonio: “Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México”, Trimestre Económico Vol. XXXVII, No. 146, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, Abril-Junio de 1970, pp. 417-449.

Pazos, Luis: “Futuro Económico de México”, Editorial Diana, Novena Impresión de la Primera Edición, México, 1983, 150 pp.

“PIB Trimestral a Precios de 1993: Gran División de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“PIB Trimestral a Precios de 1993: Sector de Actividad Económica (Variación Porcentual Anual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“Precios e Inflación: Índice Nacional de Precios al Consumidor (Inflación Diciembre a Diciembre)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

Ramales Osorio, Martín Carlos (2002): “El Modelo de la Ventaja Absoluta del Comercio Internacional de Adam Smith: Una Nota Didáctica”, en Contribuciones a la Economía, <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

“Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía, 33 pp., en <http://www.economia.gob.mx/?P=2113#>, consultado el 27 de junio de 2008

Reynolds, Clark W.: “Por qué el “Desarrollo Estabilizador” de México fue en Realidad Desestabilizador (Con algunas Implicaciones para el Futuro)”, Trimestre Económico No. 176, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, Octubre-Diciembre de 1977, pp. 997-1023.

Ricardo, David (1817): “Principios de Economía Política y Tributación”, Editorial Fondo de Cultura Económica, Primera Reimpresión de la Primera Edición en Español, México, 1985, 332 pp.

Robbins, Lionel (1932): “Ensayo Sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica”, en Textos Selectos de Economía, <http://www.eumed.net/cursecon/textos/robbins/index.htm>, consultado el 27 de junio de 2008

Rodríguez Medellín, Luis y Agustín Moreno Suárez: “Balance Económico del Primer Trimestre de 1996”, Economía Informa No. 248, Facultad de Economía de la UNAM, Junio de 1996, pp. 10-15

Romero Polanco, Emilio: “Un Siglo de Agricultura en México”, Textos Breves de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Miguel Ángel Porrúa, Primera Edición, México, Noviembre de 2002, 104 pp.

“Sector Externo: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera (Exportaciones e Importaciones sin Maquila)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“Sector Externo: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera (Importaciones con Maquila)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“Sector Externo: Exportaciones, Importaciones y Cuenta Corriente”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

“Sector Externo: Resumen del Comercio Exterior, Exportaciones (Presentación Actual)”, Banco de Información Económica (BIE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://www.inegi.gob.mx>

Smith, Adam (1776): “Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”, Editorial Fondo de Cultura Económica, Cuarta Reimpresión de la Primera Edición en Español, México, 1984, 917 pp.

Solís, Leopoldo: “Evolución de la Economía Mexicana”, El Colegio Nacional, Primera Edición, México, 1999, 412 pp.

Solís, Leopoldo: “La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas”, Siglo XXI Editores, Decimoctava Edición, México, 1990, 319 pp.

Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz: “El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo”, Siglo XXI Editores, Vigésimosegunda Edición, México, 1988, 385 pp.

Steimberg, Federico (2004): “La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica”, en Libros Gratuitos de Economía, 109 pp., <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.doc>, consultado el 27 de junio de 2008

Verdeja López, Jorge: “Tres Décadas de Pobreza en México, 1970-2000. Diagnóstico y Propuestas”, Instituto Politécnico Nacional, Primera Edición, México, 2001, 206 pp.

Villarreal, René: “La Contrarrevolución Monetarista. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo”, Fondo de Cultura Económica-Océano, Primera Edición, México, 1986, 545 pp.

Zabludovsky, Jaime: “El TLCAN y la Política de Comercio Exterior en México: Una Agenda Inconclusa”, Revista ICE No. 821, México, Marzo-Abril de 2005, p. 59-70, en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf, consultado el 27 de junio de 2008